

物流资格考试综合辅导:物流销售人员的销售流程 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/227/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E8_B5_84_E6_c31_227162.htm

搞运输的，搞物流的，需要专门的营销、销售人员吗？不是一、两个人买副电话，挂个牌子就行了吗？可能，像上面提到的“夫妻档”经营方式现在是很普遍的，毕竟物流这行行进入门槛很低，所谓的物流公司比比皆是，在广州、北京、上海、郑州等地的“夫妻档”可谓无处不在，它不断的丰富的物流的业务形态，也为客户带来了很大的实惠，同时，不可否认的，他们也是物流行业不规范因素诱因之一。像“夫妻档”式的经营模式，基本上是不需要专门的营销人员的，或者说，是老板本身就已经兼营了，老板就是业务员，就是销售代表，自己跑单，自己提成。所以，现在很多大公司很不平，为什么人家一个档口，就可以赚钱，而且赚钱还不少，而大公司规模大，人员多，反而利润率没人家的高，甚至亏损。新开的公司不管调什么人过去，都是赚不了多少钱，部分还亏损的厉害。不少公司甚至想到不设销售人员，就靠老客户的转介绍或是打广告算了。这是个很普遍的现象，但因噎废食是不对的，其实，现在很多物流集团或物流公司，销售能力差，盈利困难，除了市场问题外，最主要还是人的问题：销售人员缺乏培训。大部分物流企业缺乏有经验的销售讲师，销售人员的培训也不成体系，很多销售人员不知道如何跑业务。针对这样的现象，我们可以看出销售的培训是销售管理的重要组成部分，要想让新员工也好，老员工也好更好的做好业务，替销售人员理顺销售流程、步骤就至关重要。物流行业与其他

行业的销售都是不同小异的，归纳起来也就是这以下几个方面：1) 收集客户信息 2) 筛选目标客户 3) 电话预约、电话拜访 4) 上门拜访 5) 陌生拜访 6) 商务谈判 7) 签订合同 8) 业务下单 9) 协同其他部门 10) 运费结算 这十方面是物流销售的基本流程和步骤，不管是汽运也好，铁路、航空、海运也好，都是这么几步。对于新入职的员工尤其重要。其中收集客户信息最为重要，任何销售，都要做好售前的调研准备，做到“知己知彼”，一来可以体现自己的专业水平，二来也可以增加商务谈判的筹码。至于筛选目标客户，就要结合自身的优劣势，确定哪些客户是适合自己做的，选对对象是业务成功的第一步，不然很容易就会徒劳无功的。电话预约、拜访，上门拜访，陌生拜访这四项是最考验销售人员的毅力和智慧的，熟练的销售人员会灵活应用各种技巧，最终实现预约或拜访。销售技巧方面是灵活多变，没有捷径，没有所谓的定律或规律，只有用心去做业务，细心谨慎从事才会成功。商务谈判和合同签订是整个销售过程的核心，销售中最重要的价格、服务范围、理赔条款等都涉及其中。这也是体现销售人员综合素质的重要环节。业务下单、协同其他部门运作、运费结算属于业务操作层面。其中服务质量关系到业务操作的成败。包括客户的订单下达，上门取货，干线运输，在途跟踪，运费结算等。通过以上的十步骤，一个物流的销售流程就这样结束。销售人员尤其是新销售人员，看完这个流程，对物流销售会有更深入的体会，业务能力也会有很大的提高。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com