

货代、物流业务经验实战 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/266/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E3_80_81_E7_c30_266692.htm 一、想办法了解5W
Who-----什么拍板人 厂名(全称,电话,地址,规模,投资方和年限) 拍板人(具体拍板人、总经理等相关人员信息) 其它人员(办公室内其它人员) When----什么时间出货 什么时间有可能与我们联系 Where----什么国家(产品的销售区域) What-----什么产品(尽量清楚) 什么方式(海运/空运/快递 FOB/CIF CY/CFS) (是否需要代理报关 FOB HK/SZ) (大约每月出货次数 每次出货多少柜/车) Why-----什么原因 跟进过程中什么原因不能促成 怎么样 下一步怎么样行动 二、现场预约 1. 前提条件：一定要知道电话 如果有电话号码时，还不知道具体拍板人或者相关联系人，可以参考 2. 在成功接通拍板人或相关联系人的电话时 a.简单陈述自己 b.找一个现在马上需要直接面谈的藉口： -今天是顺路来 -因为今天来你们附近的XXX公司收款(或者装货)等操作。(具体XXX公司名称，请讲清楚，也可以讲两个公司名称) -因为XXX公司是我们合作了一段时间的客户，经常来，见到你们公司很多次。 -我现在你们公司楼下呀，我现在想上您办公室，请您打个电话给保安室，我现在上来，好吗。(在此部分,也可以提到，我们的客户XXX公司的XXX早就告诉我，您的大名，一直想认识您，呵呵。但这样的话请注意使用的前提，如果对方也可能清楚我们是刚刚得知他的姓名，勿用)---成功 -(遭拒后)上来坐一会，大家认识一下，喝杯茶，好吗。---成功 -(以没时间拒绝)我在那边等货款，大约要下午才可以,这样吧下午办好事，我再

来，好吧。---成功 -(被坚决拒绝)这样吧，我留一份资料在门口保安室，请您查收。我回去再整理一份具体的报价传真给您,请问您（参考相关内容），下次过来时这边时，我们再面谈。我后天还有事情要来这边，这样吧，后天我们再见。

---成功 电话（绕障碍）一、想办法了解5W Who-----什么拍板人 厂名(全称,传真,地址,规模,投资方.年限) 拍板人(具体拍板人、总经理等相关人员信息) 其它人员(办公室内其它人员) When----什么时间出货 什么时间有可能与我们联系 Where----什么国家(产品的销售区域) What-----什么产品(尽量清楚) 什么方式(海运/空运/快递 FOB/CIF CY/CFS) (是否需要代理报关 FOB HK/SZ) (大约每月出货次数 每次出货多少柜/车) Why-----什么原因 跟进过程中什么原因不能促成 怎么样下一步怎么样行动

3.前期促成：自己说：XXX小姐，您好我姓XXX，我是XXX先生 我们是XXXXXX有限公司 我们公司是一家船务代理有限公司 (这是正规入题法，有一种非正规入题法，建议大家不要用，如果想切入非正规入题法，现在不再表述，要等大家熟练正规入题后，才可以) 对方说：你们主要优势是哪儿航线 自己说：我们主要优势是欧洲和美国航线 对方说：我们是做东南亚的 自己说：我们是台资企业 在台湾/东南亚航线特别有实力好 对方说：我们主要销往非洲那边 自己说：我们在非洲特别有实力 因为我们在那边有很强的一级代理网络 ---- 5W信息可以参考上面。 ---- 对方说：不需要，我们已经有配合的了 不需要，我们现在不出口 不需要，我们有空联系您 自己说：XXX小姐，没关系 我们先传一份公司简介给您，给您做一份参考，在您以后需要的时候可以有我们的联系方式 请问您的传真号码 您的传真号码是(重复对方的号

码),上面写XXX部门-XXX小姐收,您就可以收到,对吗 我再传一份海运报价给您 请问您们主要是去欧洲,还是美东/美西还是东南亚 因世界港口太多了 请问出口的主要国家是 这样吧,我传一份XXX地区的基本港给您吧 哦,你们公司业务真广 我将欧洲和美东/美西及东南亚的基本港都传一次给您吧。 传真后,再给电话与对方确认 自己说:XXX小姐,您好 我们是XXXXX有限公司的XXX先生 请问您,传真收到了吗 这样吧,您先参考,请问您的邮箱多少哟 我以后每个月都将报价单发到您的邮箱呀 这样最好呀,呵呵 或者MSN,最好呀 有没有SKYPE呀,一个很好的软件 我教您装呀 是很多很多香港/台湾贸易商,还有全球的贸易公司在用的呀。 比MSN好多了 我教您装呀。

4.前期预约见面: 你们公司是在XXX工业区 您们那边有一个XXX公司是我们的老客户,应该靠着你们很近的,我们经常去。 下次去在XXX公司时,到时去你们公司坐一会,大家认识一下,喝杯茶,到时电话联系呀。 ---成功

5.后期跟进时,预约及相关会话,请自己把握 预约见面时,请切记,没有到很熟悉的时候,勿说专程拜访

二、绕障碍

1. 前提条件: 一定要知道电话

2. 拨通第1次电话(注意目的是找到拍板人)

a. 察言观色

. 自己: 您好 对方: . 您在哪里

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