如何作好货代销售 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/452/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E4_BD_9C_E5_c30_452014.htm 当今货运市场已日趋成熟，竞争越来越激烈。竞争的最前沿就是承揽业务。当然，影响揽货效果好坏的因素是多方面的，但其中最重要的一个因素就是与客户的商务沟通是否有效。有效沟通的目的在于知己知彼，找到切入点，与客户良性互动，从而与客户建立业务合作伙伴关系。能否完成一次有益的客户拜访，能否开发出一个有价值的客户，能否就一次运价调整，为一条航线揽取到货源有时候就取决于你是否与客户做了融洽、有效的沟通。沟通，贯穿着整个揽货过程。甚至可以说，要提高揽货销售能力首先就要提高商务沟通能力。要提高商务沟通能力，掌握并灵活运用销售技巧以达到揽货销售目标须要付出坚持不懈的努力，也是一个不断学习、积累，总结、提高的过程。在这里，结合实践工作，谈谈我的体会，与大家相互交流，学习。希望能够抛砖引玉，共同提高。业务员必备的知识与心理素质：作为业务员首先应做到知己知彼，才能做到百战不殆。

- 1、充实自己的业务知识：
 - A、操作流程的学习；
 - B、运价知识的掌握；
 - C、港口及国家的了解；
 - D、对付客户所提问题的应变能力。
- 2、对公司业务的了解：
 - A、了解公司的优势、劣势。
 - B、了解公司在市场的地位，及运做状况。
- 3、对市场进行调查：
 - A、了解同行的运价水平；
 - B、了解客户所需船东的运价、船期、全程、目的港代理等；
 - C、预见将来市场情况。
- 4、要有刻苦耐劳的精神：
 - A、拜访客户要勤，而且还要讲究效率；
 - B、可以从100个客户当中挑选

出10个重点攻克，从中找出我们需要的客户群体。 5、调整自己的心态：积极，乐观，向上： A、1%的道理：业务员成功的基本条件之一就是要有信心，还要有抗挫折的心理准备，训练并具备面对“要取得1%成功，前面99%的拒绝无法避免”的心理承受力，只有这样，才会在受挫折时，重燃希望之火。 B、求人与帮人：注意推销不是乞讨，客户在很多时候是需要我们帮助的。 C、自信与自尊：“推销是从被拒绝开始的”，正是有了“拒绝”，才有了业务员存在的必要；一见到业务员就笑逐颜开，张开双臂欢迎你的人很少，甚至让人觉得不正常。 D、原则与信条：“客户永远都是对的”，要了解尊重客户的要求，但不是要满足他的所有要求。实际上也无法满足他的所有要求。 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