

综合辅导物流经营：货物运输企业如何寻找新客户 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/207/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c31_207143.htm

沟通，始终贯穿货物运输企业的整个揽货过程，下面将根据行为过程的主体与客体以及动作行为的不同谈论以下几点：一、寻找客户的方法

A．黄页。厦门黄页，中国黄页，福建外商投资等。提供信息包括客户名称，联系电话，地址，客户简介。B．上网。现有很多企业网。如，厦门企业网、厦门人才网、福建三资企业、中国企业网、中华大黄页网等。C．社会关系网。D．指定货的客人。由其它快件公司指定自己公司派送时，货主会联系自己公司。这些公司会提供工厂名称、联系人、电话、和地址。E．寻找货主的途径还有很多，平时要多留意，要善于利用现有的客人挖掘潜在客户。

二、电话沟通（初次联络）

A．咨询关键人。可以这样提问：“请问谁在负责国际快件？”

B．了解情况主要出口的国家，是否指定货量（SP&DOC），现配合公司，所走运价，出口品名，付款方式。C．报价必须慎重，要事先准备（市场价、底价、报价、佣金），第一次报价要留有余地，可以是试探性的，为面谈做好铺垫。D．预约初步了解后，应试探性地预约对方，如对方同意，就立即确定见面时间，而见面时必须准时。如对方同意见面，但没有确定具体的时间，就应保持联系尽快拜访。注意：预约见面既然是和对方见面接触，那么约定时间应该在双方都方便的基础上，但客户是上帝，尽量主随客便。记住：打电话是为了安排一次约会，而不是完成这次交易，不要在电话中传递太多的信息，应该保留一些关键

问题，有机会见面时再进行充分的销售陈述。三、面谈（短时多次）A．预先准备客户对所走线路的价格如市场价、底价、报价、佣金等、特殊需要等等（注意自己能做到哪些，以及哪些可以通过双方的能力才能达到）。B．制造气氛很好的谈话是取得效果的关键；要善于把握谈话的气氛。及时调整自己，与客户面谈时应该注意，得体的称呼、穿着，礼貌的举止，交谈距离。C．善于倾听这是得到客户信息的重要途径，听是一门艺术，谁愿意“对牛弹琴”呢？听的同时也要注意与对方交流，如表情、姿势、适当地反映等。D．报价（根据客户情况及市场行情而定）。E．把握关键点通过交谈可以知道客户需要的是什么。如优惠的运价，通关能力，良好的服务，信用等。F．必要的告辞不易于应付的客户，实际上并不热衷与你合作；业务员的销售时间分秒必争，不要浪费在不必要的谈话上。四、跟踪 每隔一段时间就应找机会，和客户电话沟通或是登门拜访。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