

货代综合辅导:货代业务新人成长过程中要注意点什么？PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/467/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E7_BB_BC_E5_c67_467588.htm 新手每天要找6个客户/打30个电话 第一：如果不外出，每天30个有效的开发电话。 " 有效的开发电话 " - - - 大家看明白了，别自己骗自己。只是找到联系人不算有效电话：1、要知道具体的出货量，目的港等。2、客户出口旺季淡季的时间，这个对以后的工作很有效果。注意！！！！3、现在配合的船公司或者航空公司，如果你对同行业比较熟，也可以随便了解一下你客户现在配合的货代，但个人觉的刚开始工作的人不必去了解所谓的竞争对手，因为我们这行太多小公司了~~~呵呵。（本人的公司就很小小小。基本没人听过。）以上几点，都是需要了解。不过只在电话中，很难了解的全面。估计没几个船务有空陪你聊天，所以多约见面！为了完成电话量，有个方法我用的不错。给大家参考：晚上电话联系。因为我在深圳，关外的工厂一般晚上都会加班。做船务的也不例外。比起白天，晚上轻松一些。船务的态度也好点~~呵呵，只是好点。别指望热情啊！！！！开发电话，可以一直打到晚上9点。其实你每天30个有效电话，只要坚持半个月，不超过20天。就可以做到下面的要求了。第二，每周见客户不少于6家。这个数字是计算过的。我不知道是公司里面谁根据TMD什么计算出来的，反正TW经理就这样要求我们。开周会的时候，TW经理特别关照我。提出因为我有业务经验，又一些现成的客户，所以要比其他新人要求高点。约见客户不难，有新人会觉的想见客户好难啊~~~别人都不答应见面

，别人都很忙啊，等等理由。呵呵，如果你也这样想，那代表你是“小鸟”。我的经验是：分几步走，曲线救国啊。没办法，谁叫我们货代人多，别人不想见呢。1、电话约见客户不必确定具体时间，在快结束的时候说句“下次有机会去你们那里，大家见个面吧。先给你个电话。”这时候会拒绝的人不多，而且你也不是真的第二天就去~~呵呵2、在记录电话开发资料的时候，如果你有和客户说上这句话。请记下来，再次电话联系的时候，重复这句话。加深印象。3、安排好时间和路线，以及拜访客户的数量。建议最少4家才出门，那样不浪费时间。这时候就可以登门拜访了，到了门口再给电话。也会碰上拒绝的，如果人家真的很忙，那就算了。如果不是很坚决，呵呵，说点好话了。比如“不会占用很多时间的，只是交换一下卡片，我回去写报告也好看点。”等等，大家自己想了~~~大家要明白，业务的工作方法有很多。灵活是我们最基本的素质！别因为我这样说，你就一字不改这样做。适合我，未必适合你！大家努力了，做货代就开始辛苦的。等你出头了，轻松的你不敢想象。只要你不愿开自己的公司，不跳巢。呵呵，过你的神仙日子吧。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