

<<物流销售实战教程>>

图书基本信息

书名：<<物流销售实战教程>>

13位ISBN编号：9787504737991

10位ISBN编号：7504737992

出版时间：2011-5

出版时间：中国物资

作者：胡福庭 著

页数：211

字数：229000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<物流销售实战教程>>

### 内容概要

本书由胡福庭所著，简明地概括了物流的本质、基本原理与理论，较全面地归纳总结了物流销售的基本技能和技巧，因此本书具有较强的实用性，并能帮助销售人员在较短的时间里得到较大的提高。

本书在论述物流销售理论与实践时，不仅抓住了销售领域的普遍性质，而且突出了物流销售的特性。本书结合物流销售的特殊性，从不同角度梳理了物流销售的基本知识和技能技巧。因此，本书具有较强的专业性和系统性。

本书的论述深入浅出、有血有肉。

本书在论述物流销售原理和技能技巧时，引用了大量的实战案例，这些案例使深刻的内容变得浅显易懂，变得生动具体。

因此，本书具有较强的可读性。

## <<物流销售实战教程>>

### 作者简介

胡福庭

北京佐旺管理咨询公司总经理，曾服务过德邦物流、大田集团、时运集团、新邦物流、长久物流、婷美集团、中域电讯、骏和通讯、诺基亚、三星、索尼爱立信、上岛咖啡、百强家具等多家知名企业。

作为一位长期致力于企业实战人才培养的资深专家，其主要研究方向是“人才生产线的构建与应用”

。这是一套指导企业像工业生产线一样批量复制人才的培训系统，广泛用于解决企业高速发展过程中所面临的人才瓶颈问题。

经过十多年的实战探索，其理论日趋完善，并在许多知名企业得到了很好的应用与发展。

作为一位卓越的培训师，其目前深受欢迎的课程有“TTT培训师训练营”、“塑造阳光心态”、“销售实战训练营”等，其授课风格幽默风趣、深入浅出、实战指导性强，深受企业界与广大学员朋友的欢迎。

## <<物流销售实战教程>>

### 书籍目录

#### 第一章 物流销售概述

##### 第一节 物流销售简述

##### 第二节 客户导向

##### 第三节 让工作成为爱好

#### 第二章 销售人员的胜任素质

##### 第一节 专业知识

##### 第二节 基本能力

##### 第三节 基本素质

##### 第四节 仪容仪表

##### 第五节 仪态礼仪

##### 第六节 商务礼仪

#### 第三章 发展目标客户

##### 第一节 寻找目标客户

##### 第二节 建立客户档案

##### 第三节 预约准备

##### 第四节 电话预约

##### 第五节 电话预约异议处理

##### 第六节 拜访前的准备

#### 第四章 初步接洽

##### 第一节 销售拜访概述

##### 第二节 建立信任

##### 第三节 陈述拜访目的

##### 第四节 初步接洽的基本步骤

#### 第五章 探询需求激发动机

##### 第一节 购买行为分析

##### 第二节 揭示需求激发动机

##### 第三节 探询中的沟通技巧

##### 第四节 探询问题示范

##### 第五节 客户类型与沟通策略

#### 第六章 提供物流解决方案

##### 第一节 物流解决方案要点

##### 第二节 物流方案咨询

##### 第三节 设计物流解决方案

##### 第四节 物流方案讲解

#### 第七章 客户异议处理

##### 第一节 客户异议简析

##### 第二节 客户异议处理

##### 第三节 常见异议处理分析

#### 第八章 促成最后交易

##### 第一节 把握成交信号

##### 第二节 运用促成方法

##### 第三节 掌握促成要领

##### 第四节 《物流服务合同》解析

##### 第五节 拜访后的跟进

#### 第九章 物流操作的基本知识

<<物流销售实战教程>>

第一节 物流术语

第二节 危险品与限运品解析

第三节 终端操作常识

参考文献

附录 《物流服务合同》样本

## <<物流销售实战教程>>

### 媒体关注与评论

在当前物流行业步入重组整合、规模型物流企业高速发展的阶段，人才的高效快速复制已成为行业与企业发展的重大课题，其中一线员工的销售技能提升是员工培训的核心之一。

胡福庭先生所著《物流销售实战教程》是销售理论规范与技巧在物流企业营销实践中的具体运用，是比较系统全面的物流销售培训教程，可用于物流企业基层员工培训，对行业规范建设也具有一定的借鉴意义。

——新邦物流董事长 《物流销售实战教程》是一部创新之作，它贴切地解决了物流销售实战人才培养的难题，是物流行业销售人员的良师益友。

——时运集团董事长 《物流销售实战教程》从销售工作的本质、销售人员的素质，物流销售技术、物流操作技能等方面构建营销人才的培养体系，具有很高的行业实用价值，在一定程度上解决了行业实战人才培养的难题。

——北京交通大学教授、博士生导师

<<物流销售实战教程>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>