第一图书网, tushu007.com

# <<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

## 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。

## 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

第一图书网, tushu007.com


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

## 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

第一图书网, tushu007.com



## 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