

SALES TRONG CÔNG TY FORWARDING

Bạn đang hoặc sẽ làm sales trong công ty vận tải giao nhận (Freight forwarding sales) và thấy khó khăn khi tìm khách hàng mới? Hay chỉ đơn giản muốn tăng sản lượng để kịp với hạn mức công ty giao? Dù thế nào, bạn cũng đang quan tâm đến câu hỏi: sales trong công ty giao nhận vận tải làm thế nào cho tốt?

Sales trong công ty forwarding hay trong hãng tàu chợ cũng phải đáp ứng được những tiêu chuẩn cơ bản của nhân viên bán hàng, giống như trong các ngành khác. Nghĩa là, cũng phải có những tố chất cần thiết: kiên trì, bền bỉ, nhạy cảm (EQ cao)... và các kỹ năng cần thiết như: gọi điện thoại, thuyết trình, giao tiếp, nắm bắt tâm lý, và cả ăn nhậu nữa...

Người làm sales trong ngành nào thì phải am hiểu kiến thức của ngành đó, như vậy mới tạo được lợi thế cạnh tranh, và thuyết phục được khách hàng. Muốn bán hàng cho khách hàng cần dịch vụ forwarding, thì phải **hiểu kiến thức chuyên môn** của forwarding và những ngành liên quan như: xuất nhập khẩu, hải quan, vận tải biển/hàng không/bộ/ đa phương thức ...Ngoài ra, còn một yếu tố không kém phần quan trọng quyết định sự thành công của sales, đó là **yếu tố may mắn**, và một chút "*duyên*". Tất nhiên may mắn ta không thể tự mình tìm được, trừ khi bạn tìn vào yếu tố tâm linh (mà nhiều người làm kinh doanh cũng tin theo cách nôm na "có thờ có thiêng, có kiêng có lành").

Cách nào để trở thành một sales tốt trong lĩnh vực forwarding hay shipping?

- Bán hàng muốn tốt thì một phần quan trọng là hàng cũng phải tốt, hoặc ít ra là chấp nhận được. Vì vậy, để có thể trở thành một sales tốt, trước hết việc **chọn nơi làm việc** là rất quan trọng. Công ty có chính sách đào tạo tốt, dịch vụ forwarding tốt, thì bạn mới có nhiều cơ hội để bán được nhiều hàng, và trở thành một sales tốt được.
- **Rèn luyện kỹ năng bán hàng.** Học hỏi từ những người có kinh nghiệm, tích cực tiếp xúc với khách hàng, năng gọi điện thoại chào bán hàng, giữ liên hệ ...
- **Trau dồi thêm kiến thức về chuyên môn:** đọc sách bán hàng, sách về vận tải, forwarding, marketing ...
- Là người bán dịch vụ vận tải, bạn nên hiểu biết những gì liên quan đến dịch vụ của công ty mình. Và cách hay nhất là **tự mình trải nghiệm** ít nhất một lần, tự mình làm qua những công việc liên quan: khai quan, lập hồ sơ chứng từ... Những gì mình đã trực tiếp làm thì sẽ hiểu rõ, và nhớ lâu hơn, giúp bạn tự tin hơn khi thuyết trình trước khách hàng. Nhiều công ty có chính sách đào tạo tốt khi luân chuyển định kỳ các vị trí, và yêu

cầu nhân viên sales mới phải thực tập qua các vị trí trước khi chính thức được ra ngoài bán hàng. Nếu công ty bạn không có chính sách như vậy, thì bạn vẫn có thể chủ động nhờ đồng nghiệp giúp đỡ để mình tự làm dưới sự giám sát của họ.

- **Cập nhật những thông tin chung** về tình hình kinh tế, xã hội, thể thao... Khi tiếp xúc khách hàng, không thể chỉ nói bán hàng là xong. Phải hâm nóng cuộc truyện trò bằng những chủ đề phù hợp và khách hàng quan tâm. Vì vậy, bạn phải trang bị cho mình những thông tin cần thiết, để khỏi bị "cháy bài" khi không biết nói gì trước khách hàng.
- **Chuẩn bị cho mình một tâm lý tốt**, một ý chí đủ mạnh để sẵn sàng nghe khách hàng hỏi, căn vặn, và từ chối. Nếu bị từ chối, nên tự động viên mình rằng khách hàng từ chối dịch vụ của công ty bạn, chứ không phải từ chối con người bạn, và như vậy sẽ cảm thấy đỡ bị tổn thương hơn.

Nghề sales là một nghề khá đặc thù, và có thể nói là khó. Có ý kiến còn nói đây không phải là người chọn nghề, mà là nghề chọn người. Dù thế nào, nếu bạn đã có hứng thú làm lâu dài trong ngành này, thì cũng sẽ phải vượt qua nhiều thử thách, nhất là trong giai đoạn đầu.

Kỹ năng tìm kiếm khách hàng đối với Sales trong ngành Logistics

Nếu theo tiêu chí phân vùng nhiệm vụ thì Logistics Sales hiện có:

1. **Sales FCL:** đối tượng chủ yếu các cty xuất nhập khẩu (XNK)
2. **Sales LCL:** Các công ty XNK, các cá nhân có hàng gửi đi, nhập về từ nước ngoài và các FCL forwarder (fwd)
3. **Sales Overseas:** tìm kiếm các cty fwd nước ngoài để làm agent handle hàng cho họ - đây là cách ngồi nhàn, rung đùi hưởng lợi

Cách 1: Tìm theo chủ ý (Nếu cty bạn đang có thế mạnh về tuyến nào đó)

Bạn biết được công ty bạn đang có giá cước tốt (good rate) cho các tuyến nào, VD: India, China, Korea, ...Đề khai thác điểm mạnh đó, bạn cần tìm kiếm tập trung vào các khách hàng có hàng hóa đi các tuyến đó.

CHIA SẺ KINH NGHIỆM:

Chúng tôi và những người khác hay dùng là lao ngay vào Google search nhiệt tình. Nhưng search như thế nào mới là hiệu quả? Điều này thì ko nhiều người biết. Có nhiều bạn mới vào nghề sales, ban đầu cũng lên Google và các searcher khác để tìm kiếm nhưng chỉ sau 1 thời gian là nản.

Cách làm của chúng tôi như sau:

Xin lấy ví dụ: Tôi đi tìm kiếm khách xuất hàng từ VN đi NHẬT. Tôi sẽ tìm hiểu và ngâm cứu xem hàng xuất đi NHẬT là các mặt hàng nào, các tỉnh thành nào xuất nhiều (nhiều khách nằm ở đó). Sau 1 lúc tìm hiểu tôi đã biết được Nhật nhập rất nhiều đá xây dựng từ VN. Lập tức tôi lao vào Google, cụm từ khóa (keywords) gọi mở về các công ty đó: Cty xuất khẩu đá, đá Marble xuất khẩu, ...

--> Chúng ta sẽ tìm được khá nhiều! phải nói là rất nhiều: *không chỉ là thông tin liên hệ của các công ty XK đá mà Google liệt kê được mà còn thấy các website dạng danh bạ (web directory) liệt kê vô số các thông tin các công ty mà họ đã lưu trong cơ sở dữ liệu.*

Cách 2: Tìm vu vơ để xác định đúng hướng sales: (Nếu cty bạn chưa mạnh về tuyến nào cả)

Thực tế hiện nay, các công ty forwarder (fwd) mọc ra ngày càng nhiều không sao mà đếm hết được. Các hãng tàu (shipping line hay Liner) cũng chỉ có vậy. Các fwd lớn, tiềm lực tài chính cả cách quản lý có tầm ảnh hưởng to do có mối thân tình lâu năm, ... họ đã bắt tay với các hãng tàu. Thông qua nguồn hàng lớn của các fwd này mà các Liner luôn ưu tiên cho họ giá cước (Ocean freight hay O/F) tốt. Mà khi đã có O/F tốt rồi thì họ có một lợi thế cạnh tranh không còn gì bằng.

Nhưng nếu bạn đang làm việc tại các công ty fwd nhỏ, chưa có thế mạnh so với các đối thủ thì bạn phải làm sao?. Thực tế cho thấy các fwd lớn đã có sẵn lượng khách hàng ổn định từ các khu công nghiệp, các cty lớn và sales họ cũng hơi "lazy phù hợp với tầm vóc công ty" trong việc đi sales khách (họ care cũng chả hết chứ chả còn time đâu mà đi sales các cty XNK khác). Do vậy, bạn vẫn có thể thành công chỉ cần 1 chút lanh lẹ và sự chăm chỉ search khách hàng theo cách sau:

CHIA SẺ KINH NGHIỆM:

Xin lấy VD minh họa nhé:

Bạn đang sales hàng xuất --> đối tượng khách hàng bạn cần là các công ty XK.

1. Bạn hãy lên Google search ngay với các cụm từ khóa như: công ty XK, danh sách, danh bạ các công ty XK, List các công ty Xk của Việt nam, ...

Nhưng như vậy sẽ ra cả núi. 1 mẹo nhỏ nhỏ là nên bạn nên nắm được các mặt hàng đang XK tại thời điểm hiện tại, từ đó search 1 cách cụ thể hơn. VD: vào tháng 11 này mặt hàng XK nhiều là gỗ, dệt may, các mặt hàng thủ công mỹ nghệ, ... --> bạn hãy search với các

HƯỚNG DẪN LÀM SALES TRONG NGÀNH LOGISTICS

FACEBOOK: Chứng Từ Xuất Nhập Khẩu

WEB: Tailieuxnk.com

từ khóa: công ty XK gỗ, danh sách các công ty XK gỗ, mặt hàng thủ công mỹ nghệ...

Và nếu bạn muốn bó hẹp thông tin theo vùng miền, tỉnh thành của nước ta thì bạn hãy search với các từ khóa: các công ty XNK gỗ Miền Nam, Công ty XK cà phê Miền Trung, List Viet nam Export Tea at Lam Dong,

>>>> Như vậy là bạn đã có đi đúng hướng và đã thành công 40% rồi đó

2. Đi lang thang trên các web danh bạ các công ty XNK của VN, các website chuyên hỗ trợ các công ty XK làm các thủ tục XK, các địa điểm:

- Cấp giấy chứng nhận xuất xứ (C/O): các website của VCCI, Bộ công thương và các chi nhánh của họ

- Các cơ quan kiểm tra chất lượng, hun trùng, kiểm dịch..

- Các đơn vị kê khai, thậm chí là những đơn vị hải quan (ở các chi cục hải quan, thông thường họ có quyền sở đăng ký kiểm hóa rất to, các công ty XK có hàng bị kiểm chả phải là đăng ký ở đó sao? .

Việc còn lại là liên hệ với các công ty đó để chào hỏi, mở màn cho công cuộc chinh chiến. Hãy cố gắng chào hỏi thật ngắn thôi, nhưng thật ấn tượng, hãy thể hiện nổi bật cho họ thấy dịch vụ: giá cước, care hàng, ... công ty bạn hơn hẳn các công ty đồng nghiệp khác về chất lượng....

CHÚC CÁC BẠN SALES THÀNH CÔNG

MR: PHAM ANH THONG

MOBIL: 090.709.2844 /089.850.4321

MAIL: Phamthongxnk@gmail.com