

客戶開發實戰-讓客戶無法抗拒的業務開發技巧

還在蒐集名單、一封一封的開發信、一通一通的電話開發潛在客戶嗎？

知道現在的客戶要找一家供應商時，會有下面的做法嗎？

一、先找認識或是交易過的廠商 二、找有看過、聽過的廠商 三、問所謂的專家或是有經驗的人，最後一才用「找」、才用 Google。前三項是需要時間累積的，大部分的業務都是從第四項開始。第四項做法來的客戶有一個特色：都是來比較及比價的，因為他不知道你的價值，他們只能透過價格來選擇供應商，所以如何讓這群客戶從價格競爭的氛圍抽離出來，了解你提供的產品服務價值，是目前的決勝點。此課程讓您了解：客戶心裡想要甚麼、如何卸下陌生客戶的心防、透過聊天找出客戶真正的虛情、提出讓客戶無法拒絕的提案、業務宣傳工具的製作、客戶名單的蒐集與管理、讓客戶牢牢記住你的竅門！

課程大綱：

客戶心理分析	1、客戶要的是甚麼 2、問題背後的問題 3、找出差異性，找出企業價值
超級業務的心態	1、業務不是業務，業務是顧問 3、以退為進的策略 2、卸下陌生客戶心防 4、客戶的預算，永遠超出你想像
找出讓客戶不能沒有你的原因	1、知己知彼的準備 3、找出客戶深處的需求、提供專屬解決方案 2、膠囊咖啡機 案例操作 4、你視如為糞土的，客人視如為寶貝
客戶在哪裡	1、找出對的客戶 3、客戶管理 2、在客戶常出沒處優先出現 4、讓潛在客戶找到你
案例分組討論	1、實際案例分組討論 2、實地練習

主辦單位：外貿協會台中辦事處

時間：110/10/15(星期五) 09:00-17:00，計 7 小時(請提前十分鐘報到；中午休息一小時)

地點：台中市西屯區市政路 386 號 3 樓之 9 外貿協會台中辦事處 3 樓會議室

費用：NT\$ 3,000 元(含學費、稅、講義) 10/13 前完成報名繳費者享早鳥價\$2,400，2 人以上報名者每人享優惠價 NT\$2,200 元 (10/13 以後報名繳費恕不優惠)

師資說明：黃震宇老師(現任一路科技公司總經理，曾任職飛行網、創聯網、阿里巴巴台灣分公司，著有「網路行銷不能說的秘密」、「不可不知的業務教戰守則」等著作)

歡迎參加

報名表

110/10/15 (五) 客戶開發實戰 報名表

洽詢電話：04-22525600轉32 尹小姐 Fax：04-22522799 或 e-mail: yinyu@taitra.org.tw

公司名稱	(非公司派訓可不填)		統一編號	(非公司派訓可不填)		
			E-mail			
地 址			電話		傳真	
參加者姓名	職稱	吃素 <input type="checkbox"/>	參加者姓名	職稱	吃素 <input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	
繳費金額	<input type="checkbox"/> 現場繳費 NT\$3,000 <input type="checkbox"/> 早鳥價 1 人報名 NT\$2,400 <input type="checkbox"/> 早鳥價 2 人以上報名 NT\$2,200x____人=NT\$____					
繳費方式 請事先繳費 現場繳費 恕不折扣	<input type="checkbox"/> 郵政劃撥(帳號：22182791，戶名：中華民國對外貿易發展協會台中辦事處，請註明報名單元及統編，並於劃撥完畢後，請將收據回傳至 04-22522799，謝謝) <input type="checkbox"/> 即期支票/匯票(抬頭：財團法人中華民國對外貿易發展協會，掛號郵寄至 40757 台中市西屯區市政路 386 號 3 樓之 9 外貿協會台中辦事處尹小姐收)					

★ 本資料僅依法用於提供貿易推廣服務，同意請簽名：_____

★ 外貿協會台中辦事處網址：http://taichung.taiwantrade.com.tw/index.jsp

備註：1. 本課程招生滿 15 人開課，未達開課人數時，將以即期支票退款，不便之處尚請見諒。

2. 若因其它不可抗力因素，本協會保有臨時調延講座的權益。

3. 本協會保留接受報名與否之權力。4. 本活動非經本處同意，不得錄音、錄影。

5. 如已繳費但無法來上課，請於開課前3天通知，因故未能到課，恕不辦理退費，名額可由他人替代。6. 績優廠商及中堅企業課程另有優惠，請洽承辦人。

經濟部貿易局廣告