

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--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！

客戶心理分析：# 客戶要的是甚麼 # 問題背後的問題 # 找出差異性，找出企業價值

超級業務的心態：

業務不是業務，業務是顧問 # 卸下陌生客戶心防 # 以退為進的策略 # 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：

知己知彼的準備 # 膠囊咖啡機案例操作 # 找出客戶深處的需求 # 提供專屬解決方案 # 你視如為糞土的，客人視如為寶貝

客戶在哪裡：

找出對的客戶 # 在客戶常出沒處優先出現 # 客戶管理 # 讓潛在客戶找到你

案例分組討論：# 實際案例分組討論 # 實地練習

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)

【主辦單位】外貿協會台中辦事處

【日期】111 年 9 月 13 日 (二) 課程計 7 小時

09:00~17:00 (請提早報到)

【地點】台中市西屯區市政路 386 號 3 樓之 9

【費用】新台幣\$3,000 元(含稅、學費、講義)。

9/8 前完成報名繳費者享早鳥價\$2,400 元/1 人

2 人以上報名者每人享優惠價 NT\$2,200 元

(9/8 以後報名繳費恕不優惠)

【聯繫資訊】04-22525600 分機 32 尹小姐 | E-mail: yinyu@taitra.org.tw

