

課程介紹：

網路世代有快速便捷的溝通工具（電子產品、社交媒體），但是也相對弱化了人與人之間面對面的溝通能力。本課程以「陌生客戶開發」為主軸，講授業務人員必備的人脈經營、人際溝通心法。講師吳育宏為台灣 B2B 業務權威，具有豐富的業務開發、業務團隊管理與訓練的實務經驗，課程中透過雙向對答、情境模擬的方式，達到寓教於樂、實務導向的學習效果。

課程內容：

1. 建立基礎觀念與正確心態
2. 延伸人際網絡（有機人脈）
3. 了解陌生客戶開發失敗的原因
4. 釐清陌生拜訪的主要與次要目的
5. 陌生拜訪前的準備工作
6. 有效溝通的起、承、轉、合
7. 如何正確解讀客戶狀態
8. 成功開啟非商務話題
9. 關鍵情報的蒐集與運用

參訓對象：業務人員、業務主管、經營管理主管。

使用教材：講師自編

師資：吳育宏先生，現為全球前五大專業事務所（BDO）管理諮詢顧問部門副總經理。產業經驗涵蓋製造業、高科技電子業、物流業、專業服務產業，職務歷練包含第一線業務人員、業務主管、產品專案主管、高階幕僚、管理顧問等。專欄文章發表於經濟日報「業務最前線」、商業周刊「業務力講堂」，著有「B2B 聖經」、「B2B 簡報聖經」兩本暢銷書籍。

時數：6小時

費用：新台幣3,000元，早鳥價NT\$2,700元，績優中堅廠商NT\$2,400元，敬請把握。（包含學費、稅金、講義、午餐）

上課日期：**108年9月27日(五)**

上課時間：**09:30-16:30(白天班)**

上課地點：台北市信義路五段五號2樓H區國際企業人才培訓中心請由世貿中心信義路正門進入，搭手扶梯上2樓；搭乘捷運信義線請至<世貿/101站>，一號出口）

查詢方式：(02)2725-5200 轉分機2575賴小姐

網址：www.iti.org.tw（經貿專題班）