



## 擺脫價格競爭的業務陌生開發技巧

TAITRA

要知道現在的業務開發已經從過去的“亂槍打鳥”轉變成“各個擊破”的時代了，現在的業務開發要掌握以下三個步驟：

1. 當客戶要找你的時候，優先被找到→因為沒找到連報價的機會都沒有。
2. 破冰竅門，輕鬆卸下客戶心防，進而open mind了解提供的產品及服務。
3. 透過業務話術,sales kit讓目標客戶了解產品特性、品牌價值→擺脫價格競爭。
4. 無壓力+事半功倍的維繫，讓客戶牢牢記住您，有需求時第一個想到您！→總有一天等到你的訂單。

具有超級業務光環的黃震宇老師，彙整成功開發陌生客戶的方法，透過實際案例及分組討論給有意開拓客源的國貿業務人員，教您如何讓客戶愛上你的方法，進而向您詢價和下单。

【時間】112年5月25日(三) 09:30-16:30 (6小時)

【地點】外貿協會 台南辦事處(台南市成功路457號15樓)

【講師】黃震宇老師(前阿里巴巴台灣分公司業務主管，現為一路科技總經理)

【費用】新台幣 \$3000，現場繳費恕不優惠。(同公司2人(含)以上每人\$2500)

△112年5月18日前報名並且繳清費用享有早鳥優惠價\$2700△

【課程大綱與流程】		【課程目的】
1.潛在客戶在哪裡	6.透過工具事半功倍業務開發	景氣緊縮的當下，除了照顧好舊客戶以外，更需要精準地開發新客戶，用實力幫自己加薪，用能力幫自己拿獎金，這是「不談使命、只要贏」的戰爭，克服業務員會面臨的所有瓶頸，您就是下一位國貿界的超級業務員！
2.潛在客戶要什麼	7.如何一開口就吸引客戶注意	
3.陌生開發的準備	8.陌生拜訪的話術演練	
4.陌生拜訪的預定目標設定	9.讓客戶牢牢記住你的好	
5.陌生拜訪的策略與沙盤推演	10.提升客戶對品牌知名度與認同度	

「擺脫價格競爭的業務陌生開發技巧」報名表--請至[tainan.taiwantrade.com.tw](http://tainan.taiwantrade.com.tw)

線上報名或填妥下表回傳Fax：(06)229-6615或 e-mail:[renee@taitra.org.tw](mailto:renee@taitra.org.tw)。聯絡電話:06-2296623#23 楊小姐

公司名稱	統一編號			
	產業/產品			
地 址	電話		手機	
參加者姓名	職稱	E-mail:		
參加者姓名	職稱	E-mail:		
請事先繳費	<p>(完成後請回傳付款單，並備註姓名&amp;報名課程與日期)</p> <p><input type="checkbox"/> 郵政劃撥(帳號：31373373，戶名：中華民國對外貿易發展協會台南辦事處) *請於劃撥單上註明參加課程、公司名稱與參加者姓名，劃撥後傳真至(06)229-6615。</p> <p><input type="checkbox"/> 電 匯 付 款 (銀 行：中 國 信 託 (代 號 :822) 分 行 別：西 台 南 分 行 ) 帳號: 222-11-80303-00 戶名：財團法人中華民國對外貿易發展協會</p> <p><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： 台南市中西區成功路457號15樓外貿協會台南辦事處 楊小姐收)</p> <p><input type="checkbox"/> 信用卡付款：卡別: <input type="checkbox"/> Visa <input type="checkbox"/> Master <input type="checkbox"/> JCB (信用卡扣款將會於開課前1~2天才進行扣款作業，若您已於早鳥日前繳回繳費資訊，不影響早鳥優惠)</p> <p>金額: _____ 卡號: _____ 有效日期: (月/年) _____ 持卡人簽名(親簽): _____</p>			

- 1.本課程招生滿10人開課，未達開課人數時，將辦理退款，不便之處尚請見諒。
- 2.因故未能到課，恕不辦理退費，名額可由他人替代。
- 3.本棟樓地下3樓備有收費機械式停車場(半天100元，全天150元；例假日恕不營業)。
- 4.因應個資法，本資料僅做日後貿協發送相關資訊用，如不願收到貿協訊息，或需更正、刪除個人資料，請洽免付費客服專線 0800-506-088 告知