

「創新經營關鍵客戶」工作坊

【課程簡介】

本課程將讓您快速釐清關鍵客戶經營策略，並獲得具體可行的行動對策，是廠商不可錯過的高含金量課程。您將獲得具體可行的關鍵客戶經營管理方法，為您的企業提高獲利創造最大利潤，帶來無限商機。

課程大綱

一、產業鏈分析

從終端需求角度切入，檢視產業上中下游的價值創造流程，辨識創新與改善的機會點。

二、分析市場競爭

以關鍵客戶的角度，釐清供應體系的整體輪廓，並定義關鍵成功要素的排序，做為策略擬定。

三、服務流程優化

拆解客戶專案流程，盤點關鍵資源與瓶頸，擬訂流程優化與精進的相關對策。

四、客戶決策分析

洞悉客戶組織內的專案團隊成員，釐清不同成員間的關鍵考量，以及業務代表應該採取的因應策略。

五、提供客戶最大價值

分別從效益面與成本面，找出提高客戶價值的選項。

講師介紹

吳育宏講師 現為「立本台灣聯合會計師事務所 (BDO)」副總經理

專精於營運管理、行銷策略、業務管理、專業銷售技巧。

專欄文章刊登於《經濟日報》《商業周刊》著有《讓90%大客戶都點頭的B2B簡報聖經》、《90%高級主管出身業務，B2B聖經》等書。

【主辦單位】 經濟部國際貿易局、外貿協會桃園辦事處

【時間】 108年6月25日(星期二)上午9:30~16:30 (敬請提前10分鐘報到)

【地點】 外貿協會桃園辦事處(地址:桃園市桃園區中正路1082號28樓)

【課程費用】 3,000元 (單項課程) / 5,000元 (2人或2項課程合計優惠價) 含輕食午餐

【聯絡資訊】 外貿協會桃園辦事處 羅小姐

聯絡電話:(03)356-1836 分機 10 · Email: tinaluo@taitra.org.tw

我要
報名