



頂尖業務都在用的顧客關係管理學

經營維護管理既有客戶，有效提升客單價！

開發新客戶不容易，留住既有客戶更是重要，當你能讓客戶了解產品的價值，價格反而不是最重要了，本課程將教授您如何有效提升客單價與客戶主動推薦的小秘訣，讓您訂單滿滿！

課程大綱

- ◆ 業務大數據策略
- ◆ 80/20法則
- ◆ 如何讓既有客戶知道你的努力
- ◆ 成為潛在客戶心目中第一人選
- ◆ 透過Facebook臉書有效率地維繫客戶關係
- ◆ 有點黏又不會太黏的與客戶保持聯絡操作
- ◆ 案例研析及分組實作

講師 黃震宇

現任：一路科技股份有限公司 總經理

曾任創聯網行銷業務主管、阿里巴巴台灣分公司業務主管、國內外多所上市企業網路行銷顧問及講師

【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7月24日(星期三)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) 含稅、輕食午餐

【聯絡資訊】 外貿協會桃園辦事處 陳小姐

T:(03)356-1836 分機 11, E: yhchen@taitra.org.tw

點我報名

