



# 超級業務都在用的成交策略實戰營

本課程由超級業務曾任創聯網行銷業務主管、阿里巴巴台灣分公司業務主管的黃震宇老師親自傳授自身業務開發經驗，透過課堂中的操作演練，讓您在短短6小時內學會如何在與客戶短時間的交談中有效掌握客戶需求，創造績效。

開課日期：2019年8月16日(星期五) 上午9:30-16:30

## ✓ 課程大綱：

- |             |              |
|-------------|--------------|
| 1.找出客戶真正的需求 | 5.小王策略的應用    |
| 2.擺脫價格競爭的策略 | 6.鶴立雞群的自我介紹術 |
| 3.業務話術規劃策略  | 7.案例研析及分組實作  |
| 4.借力使力的操作   |              |

## 講師：黃震宇

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

地點：外貿協會 桃園辦事處 (桃園市桃園區中正路1082號28樓)

費用：新台幣 3,000元，同時報名2堂課程或2人以上參加優惠價 5,000元  
(含講義、輕食午餐)

聯絡人：桃園辦事處 陳小姐；T: (03)356-1836分機11；E: [yhchen@taitra.org.tw](mailto:yhchen@taitra.org.tw)

主辦單位：經濟部國貿局、外貿協會桃園辦事處

立即報名