

提案、鎖定到成交

超級業務的銷售心法

業務的功能是傳遞產品價值給對的客戶，但應該如何有效傳遞價值與找到對的客戶，企業卻往往卻往往仰賴業務個人特質與經驗。

本課程將以系統化方式，由開發客戶、產品介紹至引導成交，深入傳授業務銷售各方面應具備技巧，讓貴公司的銷售戰力顯著提升，屢創佳績！

講師 **黃震宇**

一路科技股份有限公司總經理，曾任阿里巴巴台灣分公司業務主管，擅長以貼近學員工作場景與案例說明，提供學員可立即應用之技巧，幽默且務實的態度深受學員肯定，在本處每場課程滿意度高達100%

六小時訓練 | 讓客戶心動進而行動的業務銷售法

1 釐清提案 攻下客戶心理的必勝題材

爆點策略 一秒鐘吸引客戶的規劃
如何凸顯公司及產品優勢，令客戶無法抗拒指名你

2 鎖定目標 用數據掌握對的客戶

如何利用數據，精準開發潛在客戶
用Facebook、YouTube社群行銷讓客戶找到你

3 關係增溫 洞悉客戶的黃金說話術

陌生拜訪的破冰話術
用對提問，挖掘目標客戶深層需求
借力使力的說故事銷售要訣，引導成交

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】109年4月20日 (一) 9:30~16:30 【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓

【課程費用】**3000**元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價**2500**元 (含稅、午餐)

【聯絡方式】劉小姐 03-356-1836#16 | miraliu@taitra.org.tw