



高績效團隊的策略性銷售實戰班

本課程將教授您高績效團隊所採取的客戶分級與差異化銷售策略，同時讓您習得頂尖業務的銷售步驟，以整體提升貴公司銷售戰力與效率。課程搭配實際演練，讓您充分內化策略性銷售模式，直接展開業務應用！



師資 陳啟昌執行長現任尚昕管理顧問公司

培訓對象：企業主 | 經理人 | 業務主管

我要報名

【課程大綱】

一. 以終為始的現狀分析

4S分析法則

二. STP法則

市場區隔、選擇與定位：市場區隔理論、客戶洞察分析

三. 全方位客戶分析

客戶業績矩陣分析、客戶採用流程階梯、客戶採用型態、客戶性格分析

四. 銷售技巧 I：探尋與聆聽

提問的原則與技巧、同理聆聽的原則與技巧

五. 銷售技巧 II：FAB 銷售法則

藉由FAB銷售法則傳遞關鍵訊息 | FAB法則之應用

六. 銷售技巧 III: 客戶反對意見的處理

客戶反對意見的處理原則與技巧

【教學方式】

- 講授
 - 以終為始的現狀分析
 - STP 市場區隔理論
 - 銷售技巧的黃金五部曲
- 分組討論及綜合報告
 - 客戶洞察力分析
 - 業績矩陣分析
 - 客戶分類練習
 - 提問與聆聽技巧練習
 - FAB銷售法則如何應用
 - 客戶抱怨處理演練
 - 銷售流程演練
- 講師回饋&QA
- 落實的心法
- 市場實際經驗分享

【時間】109年12月15日(星期二) 9:30~16:30

【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓 (中悅世界中心)

【課程費用】3,000元/人；兩人(含)以上報名優惠價 2,500元/人 (含稅、午餐)

【聯絡方式】陳小姐 03-356-1836#11 | yhchen@taitra.org.tw

【主辦單位】外貿協會 | 桃園辦事處