

B2B 關鍵客戶經營策略



業者在行銷資源有限下，如何重點經營關鍵客戶、提高企業獲利，是企業永續經營的重要課題。

本課程針對B2B客戶的經營方法，以五大步驟，系統化傳授維繫關鍵客戶的方法，給貴公司業務人員最完整的策略思維，與客戶建立長久穩定的合作關係。

講師 | 吳育宏

BDO Taiwan管理顧問諮詢服務 / 副總經理

曾任萊卡公司營運協理、美商 Ethertronics 業務部經理

著有《B2B業務關鍵客戶經營地圖》

我要報名

本課程分兩日8/30, 8/31 上課

課程大綱

◆ 分析B2B市場的價值鏈

檢視產業上中下游的價值鏈，分析市場環境、掌握產業全貌。

◆ 盤點競爭對手與優劣勢分析

利用「關鍵成功要素表」釐清客戶現行供應體系輪廓，分析與競爭對手之優劣勢，做為企業擬訂策略、資源取捨的依據。

◆ 客戶旅程優化

拆解客戶專案流程，從討論規格、下單、出貨到售後服務，盤點關鍵資源與瓶頸，擬訂流程優化的對策。

◆ 分析關鍵人物採購決策

洞察客戶組織內的利益人關係，釐清不同成員的考量點，從而採取因應策略。

◆ 價值方程式極大化，提高說服力

從效益與成本面，找出提高客戶價值的選項，說服客戶買單。

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處 【時間】8/30 (一)、8/31 (二) 13:30-16:30

【地點】線上視訊教學 (使用Microsoft Teams軟體)

【課程費用】兩日合計優惠價 每人 2000元 (含稅)

【聯絡方式】劉小姐 03-356-1836# 14 | miraliu@taitra.org.tw