

# 超級業務必勝攻略

## B2B銷售策略與績效優化

B2B銷售管理需要一個適合公司且能重複循環的銷售流程，讓業務團隊能快速審視潛在銷售市場和訂單機會，而欲達成銷售績效，更有賴於關鍵客戶的管理。本課程提供一種高效的銷售執行方法，透過利潤地圖分析流程、工具表單與業務技能開發，協助銷售人員透過市場、產品、客戶與通路四種面向，找出業績成長的關鍵因子，達成業績目標同時做好關鍵客戶管理。

### 1 進階銷售管理概念

1. 全方位銷售管理分析流程介紹
2. 業績目標設定與分析
3. 透過市場、產品、客戶分析找出最佳潛在機會
4. 透過STP找出市場區隔和目標市場
5. 透過利潤地圖分析業績從哪裡來?
6. 小組討論



### 2 關鍵客戶與代理商管理

1. 關鍵客戶(Key Account)關係管理流程
2. 代理商合作與管理：  
PBM 合作夥伴的 4 個關鍵管理流程 Analysis、Recruitment、Enablement、Measurement



### 3 銷售管理報表與框架

1. 銷售管理報表分析方法
2. 銷售團隊管理方法



【講師】蘇書平

先行智庫/為你而讀 執行長

前微軟資深業務應用經理，前VMware資深通路業務商業開發經理

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【上課時間】07/19(二) 09:30-16:30 (中午休息一小時)

【上課地點】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(含午餐) ※ 2人以上報名或報名2堂課者每位優惠價2,500元。

【聯繫窗口】陳小姐 03-3561836#16 | yhchen@taitra.org.tw

立即報名

