

超級業務的 市場開發術 🔍

本課程將由具豐富市場拓銷經驗講師，
講授成功業務開發所需具備的策略和技巧，
從銷售心態、市場區隔、商機銷售漏斗的運用、
到客戶拜會流程與長期關係維繫等完整的客戶開發與銷售步驟，
為您建立業務銷售的專業能力！

講師 蘇書平

現任先行智庫/為你而讀執行長

前微軟資深業務應用經理，專精於新產品及新市場擴展

我要
報名

一、開發前必備的知識

- 設定業績目標與分析
- 透過市場、產品、客戶找出潛在機會
- 市場區隔和目標市場定位
- 如何分析業績從哪裡來

二、如何讓客戶有感

- 業務潛在痛點卡: 模擬客戶問題與需求
- 客戶概況分析表
- 解決方案卡: 激發客戶興趣

三、加速業務推進機會

- 九宮格問題卡: 精準挖掘購買關鍵資訊
- 檢視商機風險評估表: 降低成交風險變數
- 2X2競異矩陣與值優勢卡: 創造服務差異化

四、業務都該培養的數字管理力

- 如何用一張表與主管報告業務進度與業績
- 透過業務報表與客戶分級金字塔找出自己的成功之道

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】2/15 (三) 09:30-16:30

【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓

【課程費用】**3,000元**/人；2人(含)以上報名每位優惠價**2,500元** (含午餐)

【聯繫窗口】陳小姐 03-3561836#14 | marenchen@taitra.org.tw