

# 業務銷售與 展會客戶開發技巧

本課程將由專業講師教授超實用業務銷售SOP、顧問式業務銷售術、展會陌生開發破冰技巧及運用數位工具事半功倍的客戶維繫方式，讓您擺脫價格競爭，6小時習得業務銷售成功關鍵要素。

## 1. 業務銷售三部曲

- 業務銷售標準 SOP
- 業務話術提升術
- 業務銷售累積品牌曝光

## 2. 顧問式業務銷售術

- 觀察與蒐集客戶需求
- 打造客戶必買單提案
- 業務銷售話術的順序
- 消除或減緩客戶疑慮方法

## 3. 展會陌生客戶開發

- 卸下客戶心防的竅門
- 找出目標潛在客戶
- 破冰前置作業法
- 提升展會轉換率的方法

## 4. 客戶維繫

- 無壓力式聯絡秘訣
- 運用數位工具事半功倍技巧

### 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

並擔任多家大型企業與公協會授課講師

我要  
報名

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【上課時間】4/14 (五) 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】李小姐 03-3561836#15 | jamielee@taitra.org.tw