

B2B金牌業務銷售術



B2B業務銷售對象是企業客戶，企業採購具有參與決策人員多、決策因素複雜及時間長等特性。

本課程將為從事國內企業銷售的業務，深入解析企業採購的流程和結構，教授如何，教授如何掌握客戶的採購思惟與標準，讓您能針對採購決策圈的差異需求，有效提案及快速修正，提升打入企業客戶能力與技巧。

講師 | 葉力天

葉力天行銷企管顧問公司總經理。

曾任電信企業集團、生技上櫃公司業務行銷高階主管及幕僚長。

擔任企業培訓講師及專聘顧問逾15年。

我要
報名

「BVF」銷售策略模式

1. BVF銷售模式流程。
2. 有效判斷高價值訂單客戶？

決策掌握人物關係鏈

1. 找出客戶內部的支持者、反對者、中立者
2. 如何讓反對者、中立者轉為支持者？
3. 個案解析

客戶需求瀑布鏈

1. 採購關係鏈:業務需求、個人需求。
2. 個案解析:如何覺察客戶真實需求

組合最強的報價銷售提案

1. 讓客戶動心的「BVF」銷售報價策略？
 - 客戶關注哪四種報價焦點？
 - 分析致勝關鍵點？
 - 產品好、價格低、條件優卻搶不到單？
2. 「BCRL」銷售報價策略分析。

客戶採購標準

1. 客戶採購標準，判斷真正決策者。
2. 判斷:明確要求與模糊需求的比率。
3. 如何排除報價競爭者並影響客戶的採購標準？

客戶報價銷售提案

1. 如何從客戶訪談中，判斷對手的介入程度？
2. 深掘客戶需求:「提問」的功力
3. 客戶真正意思:「觀察反應」的能力
4. 如何再次修正提案報價方案？

掌握客戶採購決策

1. 看懂客戶採購決策:BCRL四維分析
2. 搶單四因素：
(1)人(2)解決方案(3)產品(4)採購流程

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處【時間】12/14 (三) 9:30 - 16:30

【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓

【課程費用】**3000**元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價**2500**元 (含午餐)

【聯絡方式】羅小姐 03-356-1836# 10 | tinaluo@taitra.org.tw