

超級業務 的陌生開發術



面對新市場，貴公司應如何開發客戶與商機、有效進行產品銷售？本課程將透過實例操作，讓您具體習得市場分析、業務目標設計、商機開發、諮詢式銷售及客戶維繫的流程與模式。使您面對不同市場情況，都能系統性地找出目標客戶、推進銷售，持續轉化商機為業績！

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

【上課時間】7/2 (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】蔡小姐 03-3561836#11 | queenie@taitra.org.tw



立即掃描報名