

11/1 (五)

超級業務 的陌生開發術

面對陌生的新市場，您應如何迅速找出潛在客戶、並進行有效的產品銷售？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、顧問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！

一、建立顧問式銷售核心概念

- 業務心態建立
- 顧問式銷售方法論介紹
- 客戶關係管理流程與銷售漏斗介紹

二、掌握市場與客戶

- 透過銷售管理框架深耕老客戶與開發新客戶
- Call Model客戶拜訪分析
- 業績目標分析表: 建立有效業績管理地圖
- 業務痛點卡: 模擬客戶問題與需求
- 客戶概況分析表: 進行銷售拜訪研究

三、加速業務推進機會

- 有效端出精準解決方案
- 九宮格提問表單: 挖掘購買關鍵資訊
- 解決方案卡: 激發客戶興趣推進成交

四、深化客戶經營關係

- 差異化優勢卡: 找出客戶競爭優勢

點我
報名



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，專精於新產品及新市場擴展

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【上課時間】11/1 (五) 09:30-16:30 (中午休息1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人以上報名或當月報名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

