

金牌外銷業務的 客戶溝通策略與技巧

成功的國際業務在面對新市場，能持續發掘潛在客戶並有效轉化為實際訂單。本課程由具豐富拓銷經驗的講師，教授您客戶開發策略與溝通技巧，從業務心態及專業能力、B2B客戶挖掘、國際溝通技巧、客戶經營到業務面的行銷策略，打造您成為金牌外銷業務。

課程大綱

一、金牌業務特質與專業能力

- # 9種心態讓您無堅不摧
- # 8項專業能力提高成交機率

二、B2B客戶開發模式

- # 10種策略模式開發潛在客戶
- # 策略思維與企劃提案

三、國際溝通策略和技巧

- # 探詢需求與界定問題
- # 引導陌生客戶並貼近需求
- # 建構銷售提案與案例說明
- # 議價模式與談判技巧
- # 解讀陌生客戶的肢體訊號

四、關鍵客戶經營地圖

- # 價值鏈分析
- # 關鍵成功因素拆解
- # 客戶旅程最佳化
- # 聚焦客戶決策中心
- # 價值方程式極大化

五、行銷力的輔助工具

- # 準備具行銷力的企劃書與簡報
- # B2B客戶需求漏斗體現有系統的行銷力
- # 擬定行銷策略滿足客戶需求

講師

楊富翔

- B2B市場開發、行銷和銷售顧問
 - 曾任華廣生技執行長特助和海外業務主管
- 具10年東南亞、南亞及中東等區域海外通路商成功開發經驗

點我
報名

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【上課時間】12/12 (四) 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

