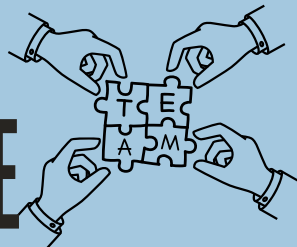


高績效團隊的 策略性銷售實戰班



本課程將教授您高績效銷售團隊所採取的策略性銷售模式，讓您習得如何運用客戶分析、分類與差異化策略，提升銷售戰力與效率。課程也將詳細說明成功銷售的黃金步驟，並搭配實際演練，充分內化策略性銷售模式，直接展開業務應用！

尚昕管理顧問公司 CEO 陳啟昌 講師

曾任GSK、Merck、Novartis藥廠國際行銷及
萌蒂藥品(Mundipharma)台灣公司總經理

培訓對象：企業主 | 經理人 | 業務主管

課程介紹 Course Introduction



1 策略性銷售法則

步驟解析、時間管理、生產力分析

2 全方位客戶分析

客戶業績矩陣分析、客戶採用流程階梯、客戶採用型態、客戶性格分析

3 客戶分類與銷售策略

MBTI性格類型分析、銷售應用、客戶分析法則與概念

4 銷售黃金五步曲

開場白、有目的的探尋與同理聆聽、FAB銷售法則、客戶反對意見處理、締結

5 分組討論及綜合報告

客戶分析、業績矩陣分析、客戶分類練習、性格類型銷售應用、提問技巧、FAB銷售法則之應用、客戶抱怨處理演練、銷售流程演練

6 落實心法 | 經驗分享 | 講師回饋 | Q&A

【主辦單位】外貿協會 桃園辦事處

【時間】1月14日(二) 09:30-16:30(中午休息一小時)，共計6小時

【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) 兩人以上或當月報名2堂者，每位優惠2,500元

【聯繫窗口】洪專員 03-356-1836# 10 | luka@taitra.org.tw

點我報名

