

業務銷售與 展會開發技巧

2/25 (二)

本課程將由專業講師教授超實用業務銷售SOP、顧問式業務銷售術、展會陌生開發破冰技巧及運用數位工具事半功倍的客戶維繫方式，讓您擺脫價格競爭，6小時習得業務銷售成功關鍵要素。

1 業務銷售三部曲

- 業務銷售標準 SOP
- 業務話術提升術
- 業務銷售累積品牌曝光

2 顧問式業務銷售術

- 觀察與蒐集客戶需求
- 打造客戶必買單提案
- 業務銷售話術的順序
- 消除或減緩客戶疑慮方法

3 展會開發陌生破冰技巧

- 卸下客戶心防的竅門
- 找出目標潛在客戶
- 破冰前置作業法
- 提升展會轉換率的方法

4 客戶維繫

- 無壓力式聯絡秘訣
- 運用數位工具事半功倍技巧

立即報名



講師 黃震宇

一路科技股份有限公司總經理
曾任阿里巴巴台灣分公司業務主管
並擔任多家大型企業與公協會授課講師



【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】2/25 (二) 9:30-16:30

【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓

【課程費用】3,000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價2,500元 (含午餐)

【聯絡方式】許先生 03-356-1836 分機 15 | albert10637@taitra.org.tw