

4/25 (五)

# 讓客戶買單的商務簡報力

簡報是商務溝通中最有效的橋樑。好的商務簡報不單是提供資訊，而是要透過簡報讓對方理解資訊、產生認同及決策。

本課程特聘知名講師，教授您運用簡報促成客戶決策，從邏輯、架構，到視覺呈現詳細說明。並將以銷售、投標、進度匯報等多個商務場景進行實作演練，讓您能即刻運用、發揮對客戶影響力。

**黃孟堯** | 寶渥資深簡報講師

服務客戶包括台積電、友達光電、富邦金控、小米等企業

## 1 讓客戶行動的說服架構

- 釐清目標，為聽眾設定行動方案
- 商務簡報邏輯與思考技巧
- 商業提案、招標、政府採購簡報

## 2 呈現簡報的專業質感

- 如何去蕪存菁，優雅傳遞重點
- 必備的圖像素材
- 高質感企業簡報技巧：風格/ 字型/ 配色
- 表格頁面處理重點：關鍵數據+閱讀動線

## 3 展現企業與產品價值

- FAB 法則：展現產品功能/特色/價值
- 增加訊息的記憶點、產生深刻印象
- 3210 法則：展現專業與氣場的登台穿搭

## 4 情境演練

- 進度匯報
- 銷售提案
- 有力演說

**立刻報名**

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】4/25 (五) 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】杜小姐 03-356-1836 分機 16 | [sophiatu@taitra.org.tw](mailto:sophiatu@taitra.org.tw)

