



TAITRA

陌生開發技巧-擺脫價格競爭的竅門

【課程簡介】

在現今不景氣的當下，想用實力幫自己加薪，用能力幫自己拿獎金嗎!? 身為業務員一定遇過開發新客戶成效不彰而感到沮喪? 努力了老半天，卻常常沒有得到合理的回報? 為了解決這樣的困擾，我們將聘請曾任阿里巴巴台灣分公司業務主管，現任一路科技公司總經理的黃震宇老師，將他曾經成功開發陌生客戶的方法，透過培訓課程系統介紹給有意開拓客源的業務人員，課程中用深入淺出的方法，教您用萬全的準備、自然適切的應對、誠懇得體的態度，讓新客戶不但很快地卸除心防，同時讓您擺脫價格競爭，進而指名向您詢價和下单。

除了照顧好舊客戶以外，更需要精準地開發新客戶，這是一場「不談使命、只要贏」的戰爭，克服業務員會面臨的所有瓶頸，您就是下一位超級業務員!

【課程大綱-7小時】

1. 潛在客戶在哪裡
2. 潛在客戶要什麼
3. 陌生開發的準備
4. 陌生拜訪的預定目標設定
5. 陌生拜訪的策略與沙盤推演
6. 破冰-一開口就吸引客戶注意
7. 擺脫價格競爭，讓客戶非你不可
8. 陌生拜訪的話術演練
9. 讓客戶牢牢記住你的好



【講師簡介】

黃震宇 老師

現為一路科技公司總經理身兼國內外多所上市企業網路行銷顧問
歷任飛行網行銷業務主管、創聯網行銷業務主管等職、阿里巴巴台灣分公司業務主管

【主辦單位】 經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處

【時間】 109年2月18日(二) 9:30~17:30 (請提前15分鐘報到; 中午休息一小時)

【地點】 新竹市光復路二段287號6樓(科技財經大樓) 外貿協會新竹辦事處

【費用】 NTD 3,500元(含學費、稅、講義、午餐及點心)

★早鳥優惠：2/7(五)前報名並完成繳費者享早鳥優惠價 NTD3,100；

同公司2人報名享8折優惠 NTD2,800/人

【線上報名】 <http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1090218y>

-----YES! 我要報名-----

填妥後請回傳: hsinchu@taitra.org.tw 傳真:(03)516-3567 洽詢:(03)516-3333 分機25 林先生

公司名稱	統一編號
公司地址	
繳費方式	發票是否需要開立統一編號 <input type="radio"/> 是 <input type="radio"/> 否
聯絡人姓名/電話	午餐便當 <input type="radio"/> 葷 <input type="radio"/> 素
參加者姓名/職稱	E-mail
請提早繳費 恕不提供現場繳費	匯款或ATM轉帳至 台灣銀行(銀行代碼004)新竹科學園區分行 戶名:財團法人中華民國對外貿易發展協會 帳號:0730 0460 7354 (為核對報名資料及金額,以ATM繳款請提供帳號後五碼:_____)

備註: 1. 本會保留變更或調整課程內容及講師之權利。如遇不可抗力因素(如颱風、地震), 將依照行政院人事行政局發佈之新竹市是否停班停課訊息為準。2. 本會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者, 若不克前來參加, 名額可轉讓他人或協調轉班, 請務必於開課前7天以上, 以電話或電子郵件告知。若要辦理退費, 將扣除NT\$300之行政處理手續費。3. 若開課前7天內通知不出席者, 不可保留名額或轉班, 並且恕不退費。4. 因應個人資料保護法, 本報名資料僅做為日後貿協發送相關資訊供您參考之用, 若您不需要此課程資料, 需更正或刪除個人資料, 請來電或傳真告知, 若造成困擾, 敬請見諒。5. 本課程報名人數未達10人即取消辦理, 請留意繳費通知信件。