

 將才業務的養成

AI時代不變的顧客關係經營

一、顧客關係經營的10大關鍵準則

- 價值銷售技巧
- 條列練習清單
- 幫助顧客作決策、主動滿足顧客需求、過濾顧客的意見、給顧客扎實的資訊、帶著解決方案來、客戶需要進一步的理解、不停試探需求的底線、兌現承諾...。

三、與顧客溝通互動八大技能

- 客戶角色想像
- 變換五種互動的場景
- 寒暄式提問、分享式交流、聽問式溝通、資料式說明...。

二、顧客關係升級九大運作迴圈

1. 建置行動專案
2. 行動資料紀錄
3. 行動效益分析
4. 成功模組產出
5. 行動升值方案
6. 銷售價值創新
7. 行動資料共用
8. 行動績效檢討

四、顧客關係經營10大練習

- 工作坊:三分鐘說服客戶的疑點
- 寫下客戶的關鍵課題
- “渴望與期待”的諮詢、“方案式”協商、破解“關鍵課題”、現場“手記需求”、關心“情境差異”、“即時管理”疑慮...。



 **Join Now!**

【講師資訊】聶繼承老師

曾任職富士康集團大陸子公司數碼捷豹、紅利多數碼量販總經理、台灣神腦國際副總經理、聯強國際業務協理，業務及企業經營管理逾 35 年，實戰經驗豐富。曾帶領業務團隊從每月 \$ 50 萬→ \$ 5 億，經銷商客戶數從 200 家→4,000 家，擅長業務團隊的塑造及管理。

【主辦單位】 外貿協會新竹辦事處

【時間】 114 年 10 月 30 日 / 星期四 9:30~16:30

【地點】 新竹市光復路二段 287 號 6 樓 (科技財經大樓)

【費用】 NT\$3000 元 (含學費、稅、講義、餐點)



★優惠活動：10/17 (五)以前報名並完成繳費，享早鳥優惠價 NTD 2,700;

2 人(含以上)可享團報 8 折優惠價 NTD 2,400/人。

【線上報名】 <https://events.taiwantrade.com/hsinchu1141030a>

歡迎來電洽詢：(03)516-3333 ext. 26 顏小姐 或 E-mail：hsinchu@taitra.org.tw

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。