

中小企業也能拿下大客戶 B2B關鍵客戶 成交實戰班

教您找對客戶、提對方案、談成訂單，成交率提升，利潤也守得住。

企業客戶越來越難談、價格越壓越低？真正的業務高手，不靠削價競爭，而是看懂需求、找對決策者，提出讓客戶無法忽視的解決方案！本課程從顧問式銷售、關鍵客戶決策鏈、需求深挖與差異化提案，到報價布局及議價談判，帶您建立一套可複製的B2B拿單方法，成功提高成交率、守住利潤！

您將學會



找對客戶

- 鎖定高潛力客戶
- 找出真正需求與痛點



看懂決策

- 掌握採購流程與關鍵人
- 提升溝通與說服力



提案報價

- 做出更容易成交的方案
- 避免只靠低價競爭



成交談判

- 學會議價技巧與應對
- 守住利潤、提高成交率



一堂課，帶您學會開發客戶、提案報價、議價成交的實戰方法。

不再只會報價，更會成交。



講師 | 葉力天 顧問

政大企管行銷及MBA背景，擁有20年企業行銷與業務高階主管實戰、19年顧問培訓經驗，曾獲22家企業聘任顧問及180家知名企業指定授課。

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處



上課時間 10/14 (三) 09:30-16:30 (中間休息1小時)



上課地點 桃園市桃園區中正路1082號28樓 (中悅世界中心)



課程費用 3000元 (含午餐)
★2人以上報名或報名2堂課者每位優惠價2500元



聯繫窗口 柳先生 03-3561836#16 | stanliu@taitra.org.tw

