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單。

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

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 6 月 9 日(二) 9:30~17:30** (請提前 15 分鐘報到；中午休息一小時)
【地　　址】 新竹市光復路二段 287 號 6 樓(科技財經大樓)
【費　　用】 NTD 3,500 元(含學費、稅、講義、午餐及點心)

★早鳥優惠：5/29(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/hsinchu1090609y

※如有其他疑問或需求，請洽詢: (03)516-3333 分機 25 林先生

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。

經濟部國際貿易局廣告