

【業務菁英 X 顧客經營】實戰班

提升行銷力，掌握顧客大滿意

業務銷售是企業成長的火車頭，方向對了就能確保企業經營獲取利潤，引領企業達成業績目標。然而，要想成為頂尖業務員，除了適合的人格特質外，更要用對方法做事，有目標有計畫地執行銷售，並創造顧客滿意的銷售服務。本課程採取多元教學模式搭配案例演練，強調從洞察顧客需求出發，導入行銷實戰的策略思考，讓學員建立「顧客導向」(Customer-Oriented)思維，據此瞭解如何擬定業務銷售計畫，提升於目標市場之業務行銷力與目標達成力。



一、新世代業務模式的挑戰與趨勢

客戶對業務角色的期待

專業業務應有的涵養與特質

二、新客戶開發實務技巧

選擇目標市場與進入策略

行銷 STP 原則與實務運用



三、顧客導向之業務溝通技巧

顧客滿意度的影響要素

達成業務成交的重要關鍵

四、顧客關係管理與維持技巧

維繫客戶關係的行銷方式

客戶分級與業務流程精進



五、案例演練與問題討論

講師：潘文俊/聖米爾企業管理顧問公司策略總監暨執行長

「企業策略」及「品牌行銷」領域之專業顧問，輔導百家以上之上市櫃公司、中小型企業及新創企業，如台糖、台灣菸酒、統一企業等，擔任經營管理及品牌行銷執行顧問，並曾主持國家文官學院、外貿協會、資策會、中小企總、青創總會等講座

【時間】110/5/4/(二) 9:30~17:30(7H 課程，午休 1 小時)

【地點】外貿協會新竹辦事處(新竹市光復路二段 287 號 6 樓-科技財經大樓)

【費用】NT\$ 3,500 元(含學費、稅、講義、午餐及點心)

早鳥優惠：4/30 前報名繳費 3,200 元/人；團報 2 人(含)以上報名 3,000 元/人。

歡迎洽詢 (03)516-3333 ext.18 陳先生或 E-mail：hsinchu@taitra.org.tw

馬上報名：<http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1100504f>

備註：1.本協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.本協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。◎本課程可領取課程點數 1 點；集滿 10 點即可免費兌換貿協新竹辦事處收費課程乙次。