



陌生開發技巧-擺脫價格競爭的竅門

【課程簡介】

電話開發？找名單？還在等客戶主動找你？現在的業務銷售模式已經由「業務銷售」轉變成『專家分享』的方式了！透過此方式，可達三個境界：

- 1、有效的擺脫價格競爭，提升利潤
- 2、無中生有，讓無需求的客戶產生需求
- 3、化「被動」等客人來找你轉為「主動」聯絡即將有需求的客戶

本課程將讓您學習到：

- 1、各個擊破的業務銷售策略，針對不同需求的客戶給予不同的 sales kit
- 2、從需求方的角度出發，在潛在客戶面前常常出現在乎的事情
- 3、事半功倍 品牌曝光與品牌認同的提升。

潛在客戶在哪裡

破冰-一開口就吸引客戶注意

潛在客戶要什麼	擺脫價格競爭，讓客戶非你不可
陌生開發的準備	陌生拜訪的話術演練
陌生拜訪的預定目標設定	讓客戶牢牢記住你的好

陌生拜訪的策略與沙盤推演

【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。

【時間】2022/2/18(五)9:30~17:30（課程 7 小時，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）

【費用】原價 NTS3,500（含稅、學費、講義、午餐、點心）

★早鳥優惠：2/11 前報名繳費 3,100/人；同公司兩人(含)以上享優惠：2,800/人

【線上報名】<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1110218y>

歡迎來電洽詢：(03)516-3333 ext.18 陳先生；E-mail：hsinchu@taitra.org.tw

備註：1.外貿協會(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、疫情等)，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或中央、地方政府相關指示為準。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 NTS300 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本會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.本課程若未達一定人數即取消辦理，請留意本處相關通知或繳費信件。