



# 【高績效團隊的策略性銷售實戰班】

## 業務從業人員的贏家商戰策略

- ✧ 在激烈的銷售戰場，業務主管及工作者如何擬定戰略，攻佔市場？致勝關鍵在於「擬定銷售戰略」，瞄準關鍵客戶、搶下訂單！
- ✧ 本課程將教授您有效的客戶階級與差異化銷售策略，同時讓您習得頂尖業務的銷售步驟，以整體提升貴公司銷售戰力與效率。課程搭配實際演練，讓您充分內化策略性銷售模式，直接展開業務應用。
- ✧ **本課程適合：帶領團隊、負責業績的業務主管、產品經理、客戶經理、通路經理**



### 業務從業人員的贏家商戰策略

<b>01 策略性銷售法則</b> 步驟解析/時間管理/生產力分析	<b>03 客戶分類與銷售策略</b> MBTI性格類型分析/銷售應用/客戶分析法則與概念	<b>05 分組討論及綜合報告</b> 客戶分析/業績矩陣分析/客戶分類練習/性格類型銷售應用/提問技巧/FAB銷售之應用/客戶抱怨處理演練/銷售流程演練
<b>02 全方位客戶分析</b> 客戶業績矩陣分析/客戶採用流程階梯/客戶採用型態/客戶性格分析	<b>04 銷售黃金五步曲</b> 開場白/有目的的探尋與同理聆聽/FAB銷售法則/客戶反對意見處理/締結	

### 【講師資訊】陳啟昌老師（尚昕管理顧問公司 執行長）

MBTI®及 Everything DiSC®國際認證講師。曾任萌蒂藥品有限公司台灣及香港總經理、荷商葛蘭素史克藥廠股份有限公司癌症用藥事業處處長，在藥界有超過 20 年的業務管理與團隊領導經驗，專精於客戶管理、銷售技巧、人才發展與團隊建立。

【主辦單位】經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處

【時間】111 年 10 月 5 日 / 星期三 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、講義及餐點)

★優惠活動：9/23 (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/hsinchu1110426a>

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