

業務開發技巧與銷售流程攻略

B2B業務開發不同於一般的業務銷售員，面對的客戶來自不同部門與國家地區，決策流程也較長，如何掌握客戶採購節奏，透過客戶分析、需求提問與商戰佈局三種技巧贏得訂單，是成功得關鍵。所以，身為業務開發工作者的你，必須開始懂得透過顧問式業務開發技巧，透過有系統的方式經營不同類型的顧客、推進商業機會、達成業績目標。本課程將教你如何透過一套業務開發流程與7種業務推進表，帶你用「策略」的方式開發陌生客戶與深耕老客戶！本課程將從**市場分析**、**陌生開發**、**業務推進到競爭管理**等四個面向，帶你學習國際一流企業的頂尖超業如何經營客戶，從競爭者手上搶下重要訂單！

《課程大綱》

課程單元	學習內容
顧問式銷售核心概念建立	1. B2B顧問式銷售基礎概念與業務心態介紹 2. 如何應用顧問式銷售流程推進你的業務商機
有效發掘潛在機會	1. 學習如何透過顧問銷售流程拆解銷售的難點與挑戰 2. 如何透過業務痛點卡分析顧客痛點與需求 3. 如何透過客戶概況分析表進行拜訪研究 4. 如何透過/業務發展卡/解決方案卡激發潛客戶的潛在興趣 5. 如何透過客戶拜訪提示卡與會議記錄範本引導客戶拜訪對話
參與活躍機會加速業務推進	1. 如何有效診斷客戶痛苦端出解決方案 2. 如何透過九宮格問題設計找出關鍵問題與需求 3. 如何透過解決方案卡深度挖掘客戶痛點與需求提高成交率
差異化解決方案後來居上	1. 如何透過機會評估表影響變數有效評估機會與訂單 2. 如何選擇競爭策略 3. 如何透過2 x 2價值優勢卡片創造差異化價值重塑解決方案
控制購買流程	1. 如何確認誰是關鍵支持者 2. 如何有效控制採購評估流程 3. 如何透過價值驗證模型工作表驗證你的長期價值
學習總結	1. 顧問式銷售關鍵知識點回顧

【講師簡介】



蘇書平 老師 現任先行智庫/為你而讀執行長，前微軟資深業務應用經理、VMware 資深通路業務商業開發經理

外貿協會國際行銷諮詢顧問，創業經驗五年，過去曾在高科技製造和資訊業服務18年，歷練包含業務、通路、產品行銷、業務支援、專案管理及技術研發等不同部門，專長擅長於在新產品和新市場擴展，參與規劃的上市櫃公司和政府學校單位超過1,000家以上。

【主辦單位】外貿協會新竹辦事處

【時間】111年7月12日(二) 09:30~16:30 (中午休息1小時，共6小時)

【地址】新竹市光復路二段287號6樓(科技財經大樓)

【費用】NT\$ 3,000元(含學費、稅、講義、午餐及點心)

★優惠活動：6/28(二)前報名並完成繳費者享早鳥優惠價NTD2,700；同公司2人報名享8折優惠NTD2,400/人；同時報名B2B商務系列2堂【7/12業務開發技巧+7/13銷售策略優化】亦享8折優惠NTD2,400/堂

【7/12線上報名】<http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1110712h>

【7/13線上報名】<http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1110713h>

聯繫窗口：(03)516-3333 分機12 許小姐，mail: hsiun@taitra.org.tw