

# 進階銷售策略與績效優化實務

業務經理需要一個可重複的、易於掌握的管理流程來快速審視團隊的銷售市場和訂單機會，以提供有意義且有效的業務推進指導，進而提高團隊的銷售技能。本課程提供一種高性能的銷售執行方法，透過**利潤地圖分析流程**、**工具表單與業務技能開發**，協助銷售專業人員透過市場、產品、客戶與通路四種成長模式，找出業績成長的關鍵驅動因子，使客戶成為每次銷售活動的焦點。

## 《課程大綱》

單元	學習內容
建立進階銷售管理觀念	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 團隊破冰</li> <li>2. 全方位銷售管理分析流程介紹</li> <li>3. 如何做業績目標設定與分析</li> <li>4. 如何透過市場、產品、客戶分析找出最佳潛在機會</li> <li>5. 如何透過STP找出市場區隔和目標市場</li> <li>6. 如何透過利潤地圖分析你的業績從哪裡來?</li> <li>7. 小組討論</li> </ol>
設計關鍵客戶與經銷商管理架構	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 關鍵客戶 Key Account 關係管理流程基本理論介紹</li> <li>2. 代理商合作與管理: PBM 合作夥伴的 4 個關鍵管理流程介紹: Analysis、Recruitment、Enablement、Measurement</li> <li>3. 小組討論</li> </ol>
培養銷售管理邏輯與框架	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 銷售管理報表分析方法</li> <li>2. 銷售團隊管理方法</li> <li>3. 小組討論</li> </ol>
學習總結	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 顧問式銷售關鍵知識點回顧</li> </ol>

## 【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，參予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13日(三) 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：6/29(三)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折优惠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折优惠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](mailto:hsiun@taitra.org.tw)