



【金牌業務的養成與談判技巧】

向超級業務學做事 提升你的業務力

針對在業務人員工作職掌中必備的溝通與談判技巧，盤點自我、快速學習，發掘成功模式並產出計畫表，透過講師引導及課中練習，讓學員習得如何解決消費者的痛點與疑點，練習談判技巧增加熟練度。

金牌業務的養成與談判技巧

一、金牌業務銷售重點

幫助顧客作決策、給顧客紮實的資訊
I 關鍵客戶等級規劃
I 關鍵客戶開發工作清單
I 開發行動紀錄表

二、金牌業務養成訓練步驟

設目標、定標準、做紀錄、找模式、
盯效率
I 客戶經營規劃表
I 客戶經營行動紀錄表
I 客戶管理動態績效考核

三、高績效業務行動管理循環

行動效益分析、產出成功模組、數據共享、績效
競爭檢討
I 客戶開發循環規劃執行→AOP_OKR_AMS_KPI
I 客戶等級交易行為分析
I 客戶分級業務比對分析
I 客戶忠誠指標統計
I 客戶升級業務規劃

四、談判策略制定的S-S-P-D-C-A-S-S模式

I 盤點談判重點事項
I 對焦談判課題
I 羅列攻防清單
I 設定談判流程



【講師資訊】聶繼承老師

曾任職富士康集團大陸子公司數碼捷豹、紅利多數碼量販兩家公司總經理、台灣神腦國際副總經理、聯強國際業務協理，業務及企業經營管理逾 35 年，實戰經驗豐富。曾帶領業務團隊從每月¥50 萬→¥5 億，經銷商客戶數從 200 家→4,000 家，擅長業務團隊的塑造及管理。

【主辦單位】經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處

【時間】112 年 3 月 15 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、餐點)

★優惠活動：3/3 (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/hsinchu1120315a>

歡迎來電洽詢：(03)516-3333 ext.26 顏小姐 或 E-mail：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。