



為何產品最好、價格最低、條件最優，  
還搶不到單？

關鍵大客戶的採購想法，真的與您認為  
的差距相當大！運用「BVF(Business  
Value Framework)」創新模式，讓你做  
成生意！本課程將協助您學習 BVF 銷售  
技巧，點出過去失敗的盲點、找出新的  
客戶銷售門道！

## 業務銷售實戰 大客戶銷售謀略

3/17(五) 9:30~17:30

外貿協會新竹辦事處（新竹市光復路二段  
287 號 6 樓 - 科技財經大樓）



原價 NT\$ 3,500 元（含講義、餐點）

早鳥:3/1 前繳費 3,200 元/人；  
團報:2 人以上報名 3,000 元/人

### 葉力天顧問

#### 厚實的工作實戰經歷

擔任知名企業行銷、業務高階主管達 24 年。

目前擔任數家企業高級顧問，涵蓋客戶銷售策略、議價談判、商業談判、市場營銷  
策略、團隊領導等專業顧問工作。科技、製造、消費及服務產業，均有厚實經驗。

#### 企業顧問與培訓名師

(1)企業講師與企業顧問/16 年資歷

(2)企業經營管理顧問/獲聘 22 家企業經營行銷業務顧問

(3)142 家外商企業民營企業及國營機構指定培訓講師(中華電信、三星 Samsung、  
羅氏大藥廠、三菱、聯華、德商德吉馬森精密儀器、奇美電子、奇菱光電、燦坤  
3C、台北捷運、台灣高鐵、台糖、智冠科技、士林電機等等百餘個知名企業培訓。

線上報名:

[http://events.taiwantrade.com.tw/hsinc  
hu1120317f](http://events.taiwantrade.com.tw/hsinc<br/>hu1120317f)

歡迎洽詢 (03)516-3333#18 陳先生 或 E-mail : [hsinchu@taitra.org.tw](mailto:hsinchu@taitra.org.tw)