

2024/7/9

(二) 9:30~16:30

原價NT\$ 3,000元
早鳥：6/30前繳費2,700元/人
團報：2人以上2,400元/人



B2B外銷陌生市場挖掘談判術

手上客戶已經挖不出業績，但新客戶又切不進去？業務做到疲乏，不知道還有那些方式可以用？參展一直無法有效開發客源？

網路的年代，名單隨手可得，但成交實屬不易，透過本課程帶你了解：



無籌碼的談判術



更精準在初期
切入銷售的技巧



快速找到關鍵決策人物

如何有效制定
市場策略
開發方式

四個象限
找到關鍵決策者

關鍵人物
性格判定

四類七項指標
辨別各國
決策特色

銷售流程對應
談判術分類

銷售談判
六大要素



講師：詹維琪，漢聲廣播電台訪問稱她為「翱翔國際女主管」。具20多年外商中階及高階主管業務開發經驗，開拓商務旅行達30個國家，遍及世界各地。

現職：新創AI公司 Co-Founder、上市公司轉投資新創公司總經理、中小企業國際銷售及市場行銷顧問、企業講師

<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1130709f>



外貿協會新竹辦事處
(新竹市光復路二段287號6樓)



03-5163333#18 陳先生