



8/9 (五)

# 業務銷售與展會開發技巧

1

## 業務銷售3部曲

業務銷售標準SOP  
業務話術提升術  
業務銷售累積品牌曝光

2

## 顧問式業務銷售術

觀察與蒐集客戶需求  
打造客戶必買單提案  
業務銷售話術的順序  
消除或減緩客戶疑慮方法

3

## 展會開發陌生破冰技巧

卸下客戶心防的竅門  
找出目標潛在客戶  
破冰前置作業法

4

## 客戶維繫

無壓力式聯絡秘訣  
運用數位工具事半功倍技巧



原價NT\$ 3,000元  
早鳥：7/25前繳費2,700元/人；  
團報：2人以上，2,400元/人



外貿協會新竹辦事處  
(新竹市光復路二段287號6樓)



9:30 - 16:30

講師：黃震宇，一路科技股份有限公司總經理；曾任阿里巴巴台灣分公司業務主管，現為多家公司、公協會等授課講師。

歡迎聯繫：03-5163333#18，jefong@taitra.org.tw，陳先生

<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1130809f>