



客戶價值分析的行銷實戰班






洞察客戶真實需求的高績效行銷戰略

銷售致勝關鍵在於「客戶洞察力」，找到市場需求並瞄準關鍵客戶。本課程將教授從產品銷售的業務力到行銷策略訂定的步驟，幫助您提升團隊銷售戰力。實戰演練讓您下課即能應用，快速提升業績！

本課程適合

帶領團隊負責業績的業務主管、行銷經理（行銷工作者）、產品經理、客戶經理、通路經理

AGENDA

-  銷售 V.S 行銷策略？從銷售到行銷策略概念
-  如何制定行銷計畫？完整行銷計畫6大步驟
-  競爭分析：產品、客戶、競爭者
-  策略訂定必學：SWOT&STP分析
-  洞察客戶真實需求，制定業績策略

【講師資訊】陳啟昌老師（尚昕管理顧問公司 執行長）

MBTI®、Everything DiSC®、Insights® 國際認證講師，及 ICF 認證 PCC 教練，曾任萌蒂藥品台灣及香港總經理、荷商葛蘭素史克藥廠癌症用藥事業處處長，在藥界有超過 20 年的業務管理與團隊領導經驗，專精於客戶管理、銷售技巧、人才發展與團隊建立。

【主辦單位】外貿協會新竹辦事處

【時間】114 年 4 月 15 日 / 星期二 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、午餐及點心)

★優惠活動：4/4 (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/hsinchu1140415a>

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。