

陌生客戶開發技巧與如何取得訂單講習會

指導單位：經濟部中小企業處

主辦單位：屏東縣工業會

課程目的：陌生開發是一件很耗時間人力的工作，通常都是事倍功半，透過本課程可以學習到如何事半功倍地完成陌生開發，也可以讓您擺脫價格競爭。要如何事半功倍，讓客戶找到你、愛上你甚至於做到牢牢記住你，日後有需求時第一個想到你，這才是目前業務最需要學習的項目。千萬別錯過這熱門的業務開發必修課程，讓前阿里巴巴台灣分公司業務主管、有小胖老師之稱的黃震宇老師親自傳授內外銷超級業務的寶貴經驗。

課程大綱：一、2021 超級業務心法

1.各個擊破的策略。2.從業務銷售轉成專家達人分享。

二、擺脫競爭的業務話術

1.找出目標客戶內心真正的需求。2.脫離“雙格競爭”。

3.從求客戶買到客戶求你賣他。

三、讓目標客戶常常看到你

1.優先或常常出現在目標客戶面前。

四、總有一天等到你的操作

1.無壓力是得保持聯絡。2.不買，但是幫我介紹客人的操作。

授課講師：黃震宇 老師

現任：一路科技股份有限公司總經理

經歷：阿里巴巴台灣分公司業務主管、外貿協會網路行銷暨業務開發講師、青年創業協會講師、經濟部中小企業處講師、縣市工業會講師、工業研究院講師…等。

上課時間：110 年 5 月 12 日（星期三）上午 9:30~16:30 計 6 小時

上課地點：屏東縣工業會（屏東市自由路 736-1 號 4 樓）

適合對象：企業負責人、經營管理者，業務主管、業務及相關人員

完全免費：經費由中小企業發展基金補助（提供講義、便當及茶水，煩請自備茶杯）

報名辦法：請於 5 月 7 日前傳真 08-7320242 或 E-mail：ptia@ms46.hinet.net，依先後順序額滿為止，洽詢電話 08-7320711 鍾或宋小姐

注意事項：若報名因故不能出席，煩請於 3 天前來電告知，否則列為不受歡迎對象



響應環保,煩請由此剪下再傳真。謝謝！

報 名 表

課程名稱	陌生客戶開發技巧與如何取得訂單				上課日期	110 年 5 月 12 日	
姓名	職(務)稱	葷食	素食	姓名	職(務)稱	葷食	素食
公司名稱					電話		
公司地址					傳真		
統一編號					負責人		
E-mail					聯絡人		