|  |
| --- |
| **【超級銷售力】客戶開發管理實戰** |

壹、課程效益

1. 瞭解市場規模與產業競爭分析，設定銷售策略。
2. 設定銷售目標與客戶開發策略，達成開發客戶績效。
3. 瞭解客戶成交因素，擬定銷售對策，提高成交率。
4. 客戶提出異議，解決客戶問題，滿足客戶的需求。

貳、課程特色

1. 講師擔任業務的銷售教練近二十年，擁有豐富的業務及管理實戰經驗，成功建立銷售團隊，創造高績效，能精準分析及回饋銷售問題，解除銷售困境，擁有各行業銷售教學最佳口碑，是一位實務與理論兼俱的實戰銷售訓練師。
2. 運用美式互動教學法，讓學員在良好的互動學習氣氛下，增進學習意願。
3. 課程設計採實務與親自練習的方式，讓學員藉由思考及親身體驗，提升學習成效。
4. 藉由分組研討競賽方式，讓學員凝聚團隊作戰精神，互助合作，創造高績效習慣。

參、課程大綱

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **項次** | **課程大綱** | **訓練重點** | **時數** | **教學方法** |
| 一 | 市場銷售策略 | 1. 銷售策略六大步驟
2. 市場規模分析
3. 產業競爭分析
4. 銷售策略實做研討
5. 實做分析研討與報告
6. 講師引導修正與回饋
 | 1.5 | 分組競賽美式互動教學分組研討法講師回饋訓練成果確認 |
| 二 | 市場開發展開 | 1. 目標客戶鎖定
2. 客戶開發策略分析
3. 目標客戶開發分析
4. 客戶開發績效指標
5. 短，中，長期銷售目標
 | 1.5 | 美式分組研討分組實做講師回饋訓練成果確認 |
| 三 | 規劃銷售活動 | 1. 目標客戶拜訪計劃
2. 規劃有效的銷售活動
3. 客戶分級管理
4. 拜訪績效指標
5. 講師回饋與指導
 | 1.5 | 分組研討法分組實做講師回饋訓練成果確認 |
| 四 | 如何銷售成交 | 1. 目標客戶決策程序
2. 目標客戶決策要因
3. 成交關鍵因素盤點
4. 訪談五大程序實演
5. 客戶拒絕的藉口演練
6. 拒絕處理步驟
7. 拒絕處理演練及回饋
 | 1.5 | 分組研討法角色扮演法講師回饋訓練成果確認 |

**---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪**

**課程日期: 2022/4/6，10:00~17:00**

**報名方式: 填妥報名表後，Email至****service@ssi.org.tw** **; 連絡電話03-5723200**

|  |
| --- |
| **【超級銷售力】客戶開發管理實戰** |
| 姓 名\* |  | 性 別 |  | 電 話\* |  |
| 公司/單位\* |  | 部門及職稱\* |  | 行動電話\* |  |
| E-MAIL\* |  |
| 地 址\* |  |
| 學 歷 | □博士 □碩士 □大學 □專科 □其他 科系：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| 團體報名 | 聯絡人姓名： 電話： E-mail： |
| 訊息來源\* | □SSI網站 □Email □亞太教育網 □電子報 □台灣教育網 □FB專頁 □朋友 □其他:\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **(遠距視訊班)** | 課程費用NT$2,000/人 |
| ATM轉帳 |  兆豐國際銀行017 新安分行 0206戶名:亞卓國際顧問股份有限公司帳號:020-09-028980 |
| 發票抬頭： | 統一編號： |

**【注意事項】**

* 「**\***」項目請務必填寫，以利行前通知，或聯絡注意事項。
* 為尊重智財權，課程進行中禁止錄音、錄影。
* 本會保留修訂課程、中斷課程及未達最低開課人數時取消課程之權利。本會保留因故調整課程時間，並通知已報名學員知悉。
* 因學員個人因素，上課前7天後即不得退費，但得轉讓、轉課、或保留。上課前7天以上申請退費，退費時扣除手續費10%。
* 若退費因素為學會課程取消或延課因素，學會負擔退費之手續費。
* 需報帳者，請務必填寫「公司抬頭」及「統一編號」欄，以利開立收據。
* 團報時每人仍需填一份資料，並加註團報聯絡人聯絡資料。