

客戶開發、議價 與成交技巧

7/7、7/8, 2012

6月29日前報名繳費，可享折價優惠!



主辦單位： 財團法人資訊工業策進會
<http://www.iiiedu.org.tw/ites>

課程網址：<http://www.iiiedu.org.tw/ites/ENS.htm>

客戶開發是銷售的第一步，不斷開發新客戶更是銷售人員的天職！在競爭激烈的市場中，能否以有效的方法獲取客戶資源，往往是企業成敗的關鍵。加上現今消費意識抬頭，客戶深知如何滿足自己的需要及維護自己的利益。客戶是很難輕易獲得與保持的，因此要成為一流的銷售達人，加強客戶開發管理對企業的發展至關重要。

「議價」也是銷售人員必備的能力之一，因其無時無刻都必須面臨議價的挑戰。銷售人員該如何有效的控制並降低成本，與客戶談出一個對企業最有利的交易條件，是企業維持競爭力的重要法門。

最後也是最重要的關鍵點就是「成交」，所有的銷售過程，只有確定「成交」，才算是真正的成功，否則一切都是枉然。但是，要達成這最終目標，銷售人員必須真正瞭解客戶的需求所在，或者是可以幫助他們做得更好，假使達不到這一點，要「成交」的機率將微乎其微。

有鑑於此，資策會特舉辦「客戶開發、議價與成交技巧實戰班」，藉由兩天的密集實戰課程，希望提供學員善用左右腦，有效發覺適合自己的成功銷售與服務模式，快速打通任督二脈，在精心的課程實戰演練中，體驗業績創造的有效秘訣。本課程由全國受邀場次第一業績永遠領先的講師親自授課，由講師扮演客戶與學員進行現場實戰演練並傳授適合國內的最新銷售冠軍的有效秘笈，想突破業績成為真正銷售常勝軍，永遠業績長紅，本課程是最佳選擇。

◆ 課程目標：

- 快速理解最新創造業績的秘訣
- 有效提供創新探尋客戶需求的關鍵技巧
- 提供發覺自我銷售魅力的測試方法與技巧
- 強化銷售與業務人員議價的謀略能力
- 提高銷售與業務人員的成交機率
- 模擬情境，讓學員先知其不足之處，再提供提升業績的創新知識及技巧面的資訊

◆ 課程特色：

- 體驗式教學、現場表格教導、講師學員交叉實戰演練
- 非學者教學、第一線業務實戰經驗豐富
- 內含最新國內的改良型客戶開發、議價與成交銷售技巧
- 課程深獲企業肯定，滿意度高達 95% 以上
- 2007 年哈佛大學認證講師，大量運用圖表教學，可直接運用在工作中

◆ 課程效益：

本課程採美式 Workshop 工作坊體驗教學模式，以分組演練的方式進行，課程著重互動性、活潑性與生動性是溝通最佳實務課程，學習效果佳！

◆ 課程內容：

| | |
|-----|---|
| 第一天 | <ul style="list-style-type: none">• 市場開發新概念• 業績開發不成功的 7 項關鍵因素• 銷售必勝絕技 12 招• 業績滿貫的銷售天龍 8 部（現場實戰演練）• 客戶分析 6 大秘訣：快速了解你的客戶• 如何掌握 Keyman 客戶個性與建立關係• 如何消除客戶的 4 種恐懼感（現場實戰演練）• 探詢需求 4 步驟：顧問式銷售的業務探尋技巧（現場實戰演練）• 如何創造商品 8 大價值（現場實戰演練）• 如何善用左右腦，有效發覺適合自己的銷售與服務模式，贏得競爭 |
|-----|---|

| | |
|-----|---|
| 第二天 | <ul style="list-style-type: none"> • 如何向客戶有效提案:快速有效的 6 大提案秘訣 (現場實戰演練) • 漂亮的異議處理 (現場實戰演練) • 議價談判技巧 • 議價策略因應策略 (現場實戰演練) • 議價空間 • 成交失利的主因 • 成交的條件與時機 • 成交的原則與策略 • 如何搶先成交, 創新業績 (現場實戰演練) • 成交 16 條定律 • 如何建立互動型客戶關係 (Interpersonal and relationship management skill) • 8 種難搞客戶的行為模式與對策 • 結論與 Q&A |
|-----|---|

*課程執行單位保留調整課程內容、日程與講師之權利

◆ 師資介紹：資策會外聘資深老師 (22 年豐富授課經驗)

| | |
|---------|--|
| 得獎 | <ul style="list-style-type: none"> • 第十屆時報廣告金像獎得主 • 一九九四年獲選為中華民國企業經理名人錄 • 二〇〇五年獲選為 104 人力銀行全國講師名錄 |
| 專業認證與訓練 | <ul style="list-style-type: none"> • 全國第一位代表台灣接受 BBDO 跨國廣告集團行銷廣告經理人專業認證 • 全國第一梯接受美國 Peter Rogen 國際專業簡報技巧完整研習 • 哈佛商學院中文版 e-learning 認證合格菁英講師 |
| 授課經驗 | <p>微軟、HP、TVBS 無線電視台、遠傳電信、金車飲料、Hello-Kitty、台灣菸酒、美商鄧白氏公司、台揚科技、凌網科技、凌群電腦、士林電機、AIG 安泰人壽、中國信託、華僑銀行、東森得意購、友聯產險股份有限公司、Chantecaille 化妝品、Aesop 化妝品、Oguma 化妝品、普萊德科技、住商不動產、裕隆汽車、山葉機車、中信房屋、新竹三信、Columbia 美語、美時化學製藥、可取資訊、小墾丁渡假俱樂部、資策會、高雄應用科技大學、國立海洋生物館、行政院財政部、行政院退輔會、行政院農委會、林務局、中華職訓中心、中小企業協會、台灣連鎖協會、台北市政府、台北縣農會、宜蘭縣政府講師.....等。</p> |
| 輔導客戶 | <p>SUNKIST 香吉士果汁、DUNHILL 登喜路精品、拍力得相機、雀巢食品、SAAB 汽車、喜悅汽車、纖姿減肥食品、寶礦力運動飲料、母嬰寧紙尿片、波樂洋芋片、吉利刮鬍刀、咖美奶精、美極鮮味露、蘋果西打、味王食品、禮坊訂婚喜餅、英倫口香糖、花王、萬寶龍金筆、DUNHILL、丹碧絲衛生棉條、蘋果電腦等。</p> |

◆ 適合對象：

- 企業之業務主管
- 企業負責開發新市場之人員
- 欲進一步提升銷售技能之銷售人員
- 需加強與輔導業務人員銷售技巧者

◆ 課程日期：

101 年 7 月 7 日、7 月 8 日，週六日白天 09:30 ~ 16:30，計 12 小時。

◆ 上課地點：

資策會數位教育研究所，台北市信義路三段 153 號 10 樓。

上課地點位於捷運文湖線大安站斜對面(燦坤樓上)

註：上課地點與教室之確認，以上課通知函為主。

◆ 課程費用與繳費：

- 1.本課程原價 NT\$7,500 元，費用含課程、講義及餐點。
- 2.優惠方案：凡於 6 月 29 日前完成報名與繳費之學員，可享特惠價 NT\$6,000 元(含稅)。
- 3.團報優惠：三人團報可打 95 折、五人團報可打 9 折優惠。
- 4.請以信用卡、郵政匯票或即期支票支付—
 - 以信用卡支付者：請務必將正確信用卡資料填寫於繳費方式資料表。
 - 以郵政匯票或即期支票支付者：抬頭為「財團法人資訊工業策進會」，劃線並禁止背書轉讓，以掛號寄至台北市 106 信義路三段 153 號 9 樓之 1 洪小姐 收。

◆ 報名方式：

請以傳真方式報名(報名表如附件)，傳真專線：(02)6631-6531
課程諮詢電話：(02)6631-6532 課程經理 傅小姐，或 E-mail：sincheau@iii.org.tw
報名確認電話：(02)6631-6535 洪小姐，或 E-mail：janeychung@iii.org.tw

◆ 報名確認與取消：

- 1.已完成報名與繳費之學員，課程主辦單位將於開課三天前以 E-mail 方式寄發上課通知函；若課程因故取消或延期，亦將以 E-mail 方式通知，如未收到任何通知，敬請來電確認。
- 2.已完成繳費之學員如欲取消報名，請於實際上課日前以書面通知業務承辦人，主辦單位將退還 80% 課程費用。
- 3.學員於培訓期間如因個人因素無法繼續參與課程，將依課程退費規定辦理之：上課未逾總時數三分之一，欲辦理退費，退還所有上課費用之二分之一，上課逾總時數三分之一，則不退費。
- 4.如遇不可抗拒之因素，課程主辦單位保留修訂課程日期及取消課程的權利。
- 5.本單位保留是否接受報名之權利。

◆ 結業證書：

依本會 ISO 品質系統之「教育訓練服務程序」規定，本課程為短期班，參訓學員缺課未超過總時數五分之一者，結業時由本會核發結業證書。

◆ 學習護照：

資策會為人事行政局首批認證審定之民間學習機構，公務人員參加資策會課程，學習時數可登錄「公務人員終身學習護照」。

財團法人資訊工業策進會 數位教育研究所
『客戶開發、議價與成交技巧(7/7開課)』報名表

| | | | | | | |
|--|--|--|--------|--|----|---|
| 基本資料 | 姓名 | 身分證號 | | 出生年 | 性別 | <input type="checkbox"/> 男 <input type="checkbox"/> 女 |
| | 服務單位 | 服務部門 | | 職稱 | | |
| | 聯絡地址 | 郵遞區號 <input type="text"/> - <input type="text"/> | | 產業別 | | |
| | | 縣 | 鄉鎮 | 路 | 段 | 巷 |
| | 市 | 區市 | 街 | | 弄 | 樓 |
| | 電話 | () | 分機 | 行動電話 | | |
| 傳真 | () | 分機 | E-Mail | | | |
| 最高學歷 | <input type="checkbox"/> 高中職 <input type="checkbox"/> 專科 <input type="checkbox"/> 學士 <input type="checkbox"/> 碩士 <input type="checkbox"/> 博士 <input type="checkbox"/> 其他 | | | | | |
| 參訓背景 | 1. 請問貴公司或服務單位的員工人數大約有多少人? (1) <input type="checkbox"/> 10人以下 (2) <input type="checkbox"/> 11~50人 (3) <input type="checkbox"/> 51~100人 (4) <input type="checkbox"/> 101~200人 (5) <input type="checkbox"/> 201~500人 (6) <input type="checkbox"/> 501~1000人 (7) <input type="checkbox"/> 1001~2000人 (8) <input type="checkbox"/> 2001人以上 | | | | | |
| | 2. 您由何處獲得培訓招生消息?(可複選) (1) <input type="checkbox"/> Yahoo! (2) <input type="checkbox"/> Google (3) <input type="checkbox"/> 資策會電子報 (4) <input type="checkbox"/> 其他電子報 _____ (5) <input type="checkbox"/> iThome (6) <input type="checkbox"/> UDN (7) <input type="checkbox"/> 其他網路廣告 _____ (8) <input type="checkbox"/> 104人力銀行 (9) <input type="checkbox"/> 1111人力銀行 (10) <input type="checkbox"/> 其他教育網 _____ (11) <input type="checkbox"/> 工商時報 (12) <input type="checkbox"/> 聯合晚報 (13) <input type="checkbox"/> 其他報章雜誌 _____ (14) <input type="checkbox"/> 課程型錄 (15) <input type="checkbox"/> 朋友或同事推薦 (16) <input type="checkbox"/> 其他 _____ | | | | | |
| | 3. 您的參加培訓的動機為: (1) <input type="checkbox"/> 公司目前工作需要而由公司選派 (2) <input type="checkbox"/> 公司未來需要而由公司選派 (3) <input type="checkbox"/> 個人目前工作需要自行申請而獲准 (4) <input type="checkbox"/> 個人未來發展 | | | | | |
| 備註 | 產業別對照表: 100 農、林、漁、牧業 101 礦業及土石採取業 102 製造業 103 水電燃氣業 104 營造業 105 批發及零售業 106 住宿及餐飲業 107 運輸、倉儲及通信業 108 金融及保險業 109 不動產及租賃業 110 專業、科學及技術服務業 111 教育服務業 112 醫療保健及社會福利服務業 113 文化、運動及休閒服務業 114 其他服務業 115 公共行政業 116 待業 117 學生 | | | | | |
| 付款方式 | 總金額: <input type="checkbox"/> 新台幣 6,000 元 (6/29 前報名者) <input type="checkbox"/> 新台幣 7,500 元 (6/30 後報名者) <input type="checkbox"/> 新台幣 _____ 元 (____人團報) | | | 發票資料: <input type="checkbox"/> 個人 <input type="checkbox"/> 三聯式 統一編號: _____ 發票抬頭: _____ | | |
| | <input type="checkbox"/> 信用卡 信用卡別: <input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> MASTER <input type="checkbox"/> U Card <input type="checkbox"/> JCB 信用卡號: _____ 有效期限: 西元 _____ 年 _____ 月 持卡人簽名: _____ 卡片背面簽名欄上數字後三碼: _____ (授權用) | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 匯票/即期支票 抬頭: 財團法人資訊工業策進會(劃線並禁止背書轉讓) 郵寄地址: 台北市 106 信義路三段 153 號 9 樓之 1 洪小姐 | | | | | | |

傳真報名專線:(02)6631-6531, 科技化服務訓練中心 洪小姐 報名確認電話(02)6631-6535

註:基本資料請填寫完整,以利講師瞭解學員背景及資策會連絡用,使課程能順利進行,感謝協助!