

業務開發與行銷技巧

* 課程目標

銷售是企業經營的重要一環，對於社會企業也是如此。銷售的本質就是了解並滿足消費者的需求。用行銷學與心理學抓住顧客的心，教您讓顧客產生”我想買”的念頭!

1. 對業務行銷人員提供行銷實戰概念，以效能的角度看待分眾行銷的有效性
2. 以正確手法導入行銷實戰的策略思考(解析 B2C 與 B2B 的運作差異)，積極的業務績效管理與利潤概念的建立
3. 業務開發與相關行銷技巧、虛擬通路、販促手法概念的建立，透過案例實戰授課引導實作，讓學員體會行銷策略與行銷技巧的概念學習掌握行銷管理的策略操作。

* 課程大綱

1. 業務行銷密不可分
2. 善用行銷工具的輔佐
3. 自我了解找出自身銷售力
4. 銷售心法與客訴處理方案

* 師資介紹：陳佩君 老師

現任：帝伊國際企業管理顧問有限公司 品牌策略顧問

學歷：世新大學口語傳播學系

經歷：2018 兩岸四地青年企業家峰會台灣代表講者(中、港、澳、台)

2019 京台青年科學家論壇台灣代表講者 (北京、台灣)

2020 交通部觀光局數位精準行銷課程授課學生超過萬人百場紀錄

證照或得獎：全國大專杯演講比賽第五名

* 開課日期：

第一梯次：112 年 5 月 11 日(週四)09:30-16:30 共 6 小時

第二梯次：112 年 9 月 14 日(週四)09:30-16:30 共 6 小時

* **上課地點：**台中世貿中心會議室 (台中市西屯區天保街 60 號)

* **報名資格：**業務、行銷單位部門或相關人員及有興趣之人士等。

* **課程收費：**每人新台幣 3,500 元整。

* **繳費方式：** (1)即期支票：抬頭：財團法人台中世界貿易中心

(郵寄至：台中市 40766 西屯區天保街 60 號 人才培訓組)。

(2)郵局劃撥：帳號 21190461 (抬頭：財團法人台中世界貿易中心)。

(3)ATM 轉帳：銀行代號：103 銀行：台灣新光商業銀行-永安分行,帳號：0949-10-000788-7

(4)現金：報名後至本中心地下室 B1 培訓組辦公室繳交。

※以上(2)(3)項繳款後請來電告知或將收據聯寫上「課程名稱、姓名」回傳，以利查核。

* **諮詢專線：**04-23582271 分機 5 傳真至 04-23589172

-----請沿虛線剪下-----

台中世界貿易中心網站：<https://www.wtctxg.org.tw>(開放線上報名)

開立發票 個人 公司

班別：業務開發與行銷技巧		報名梯次：第_____梯次	
公司名稱：		統一編號：	
電話(日)：	傳真：	聯絡地址：	
姓名：	職稱：	最高學歷：	手機：
E-mail:			