



業務成功學-業務行銷班

課程目標/效益

- ◇ 構建銷售人員的行銷能力組合-市場行銷、人際溝通、專案管理、客戶管理等能力。搭起產品服務與客戶需求的橋樑，不再是個人單打獨鬥只求訂單的傳統思維。
- ◇ 廣度與深度兼具的學習內容，徹底從行為面的改變，到優先順序的工作安排能力提升。
- ◇ 實務應用上，將產生銷售額提升、增加新客戶、提升客戶滿意度、降低銷售營運成本、團隊績效提升、提高利潤等實質效益。

課程大綱

- ✓ 【市場開發工程】(一) 市場的組成份子 (二) 市場發展的途徑與策略
- ✓ 【業務六大機能】(三) 核心銷售機能。(四) 輔助銷售機能
- ✓ 【業務銷售工程】(五) OPSC 銷售法 (六) 銷售工具組合
- ✓ 【銷售談判工程】(七) 銷售溝通的 3 種形式(八) 銷售談判的 4P 原則
- ✓ 【客戶關係管理】(九) 客戶-銷售關係-運作管理(十) 統計-分析-銷售對策
- ✓ 【銷售心法】(十一) 產品專家 vs.客戶專家(十二) 與鯊共泳-嗅覺/速度/力量

師資介紹：陳勇志 老師

- ◇ 現任：奕佳企管顧問負責人、比諾國際總經理
- ◇ 學、經歷：中國醫藥大學畢業，多重產業高階經理人實務經驗，企業輔導 10 年。
- ◇ 授課經驗：醫療院所/大專院校/上市公司/傳統產業/高科技產業/服務業…合計上百場次

課程資訊

☺ 諮詢專線：04-23582271 # 1058 蔡小姐 或 傳真至 04-23589172

- ◆ 開課日期：
【第 1 梯次】109 年 4 月 11 日至 5 月 16 日(每週六)
【第 2 梯次】109 年 9 月 19 日至 11 月 7 日 (每週六)
- ◆ 上課時間：09:00-16:00，共六堂，合計 36 小時。
- ◆ 課程費用：每人新台幣 14,400 元整
- ◆ 上課地點：台中世貿中心 (台中市西屯區天保街 60 號)
- ◆ 適合對象：①想翻轉舊式業務思維的行銷和業務人員 ②對顧問式行銷有興趣的各行各業
- ◆ 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。

-----請沿虛線剪下-----

報名表

開立發票 個人 公司

班別：業務成功學-業務行銷班		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:			