

5
月

財團法人中國生產力中心中區服務處
業務開發與行銷技巧

序號

T79093

課程目的：

《本課程可登錄中小企業終身學習護照時數》

- 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

課程內容：
壹、經營策略的 Key Point

1. 動機知能-掌握個人核心的目標
2. 價值的抉擇~我追求甚麼來的?
3. 市場與客戶透析-行銷概念
4. 市場卡位要適得其所~定位決定一切成敗
5. 如何在眾多選項中選擇對的經營標的
6. 分眾行銷的時代來臨~概念就是商業模式
7. 如何品牌建立特色與定位
8. 行銷策略-STP 運作
9. 區隔市場與區域行銷的概念

貳、分組研討~行銷實務演練
參、潛移默化抓住顧客的心~消費心理學

1. 行銷需掌握關建三部曲
2. 消費心理學~誰說人是理性的?
3. 行銷須掌握推廣的魅力與技巧
4. 是否有效做好促銷企畫?
5. 活用促銷技巧-絕妙提案
6. 整合的利基行銷&何訂個令人心動的價格
7. 競爭優勢的決定在為顧客提供價值的程度

肆、業務開發(B2B)-業績倍增教戰解析

1. 超級業務使命必達
2. 業務接單銷售技巧~掌握顧客心理學
3. 顧客心理學~顧客為什麼要跟你買?
4. 超級業務的銷售心法
5. B2B 行銷業績倍增教戰
6. B2B 的採購資訊與行銷關係
7. 如何掌握企業客戶的採購決策
8. 企業型大客戶篩選與確定(Key Account)
9. 企業型大客戶的營銷戰略思考
10. 大客戶夥伴關係的行銷發展
11. 超級業務會掌握 F.B.R.概念
12. 銷售技術在掌握絕妙提案
13. 訂價的結構技法
14. 殺價過招~報價與議價技巧
15. 掌握消費心理及專業銷售技巧
16. 如何洞悉業務的竅門
17. 如何確保業務的達交率

伍、Q&A
講師簡介：黃茂景老師

現任：拾寶聯合企管顧問公司 總經理

企管顧問第十屆顧問楷模、勞委會、青輔會遴選資深績優創業顧問、企業管理經營提升改造資深輔導顧問、流通業暨連鎖加盟輔導專業顧問、講師、流通行銷與創業資深講師、TTQS 輔導顧問&講師

參加對象：業務、行銷單位部門或相關人員及有興趣之人士等。

上課時間：108 年六梯：①1/8(三)→②3/12(三)→③5/7(二)、④7/9(二)、⑤9/10(二)、⑥11/12(二)

上課地點：台中市工業區 38 路 189 號 (中國生產力中心訓練大樓) 9:30~16:30, 共 6 小時

上課費用：每位 3,200 元 (含稅、教材、午餐)，同公司報名三人可享 9 折優惠。

結業證書：全程參與者，由中國生產力中心發給結業證書。

繳費方式：請以郵局劃撥 0240690-1 或開支票(抬頭:中國生產力中心)或以現金繳付費用。

中國生產力中心中區服務處報名表

班名	業務開發與行銷技巧				班號	MD0269	上課日期		108 年第____梯		
編號	姓 名	英文姓名	性別	出生年月日	身份證字號	學歷	職 稱	行動電話	電子信箱		
1				/ /							
2				/ /							
3				/ /							
機構名稱		(股)公司				主要產品					
統一編號		電 話		()		傳 真		()			
通訊地址						參加性質		<input type="checkbox"/> 公司指派 <input type="checkbox"/> 自行參加			
訓練聯絡人		分機		行動電話		電子信箱					
參加費用		_____元		繳費方式： <input type="checkbox"/> 現金 <input type="checkbox"/> 郵政劃撥 <input type="checkbox"/> 支票 <input type="checkbox"/> 匯款、ATM 轉帳							
備 註		本人已詳閱簡章及報名表所有內容並了解其內容無誤，本人並同意 貴中心於課程執行及廣宣所需範圍內使用本人提供之個人資料。									

請利用傳真報名：04-23505030 或來電 23505038 轉分機 247 徐小姐，謝謝！