

# 突破 B2B 業務最前線

## - 夥伴開發及銷售術

B2B 市場的開發往往比 B2C 要困難許多，有時候最高領導人不一定是關鍵人物，B2B 市場的特性在於，很少有業務第一次拜訪客戶就能順利拿到訂單，初次接觸的對象也不見得是最終的決策者，在這一個行業中，購買決策者往往是一群人，身為 B2B 市場的業務該如何應對？

第一步總是最關鍵，本課程邀請到前微軟資深業務應用經理，現任先行智庫執行長蘇書平 Steve，用 9 小時帶你一探 B2B 市場策略夥伴的開發及銷售方法的奧秘！

課程大綱	課程內容
超級業務銷售漏斗模型	<ul style="list-style-type: none"><li>● 商機開發—如何建立跨部門關係挖掘客戶需求</li><li>● 通路管理—如何建立全通路零時差服務策略</li><li>● 提案報告—如何作出與競爭者的差異化的提案報告</li><li>● 談判議價—如何降低客戶決策風險和採購時間</li><li>● 售後服務—如何建立客戶長期關係創造後續購買力</li></ul>
數位行銷業務力	<ul style="list-style-type: none"><li>● 數位行銷—如何利用數位社群科技創造客戶黏度</li><li>● 市場分析—如何利用 C2B 理論分析市場</li></ul>
Linkedin Social Selling 社群銷售方法	國際客戶開發—如何利用 Linkedin 開發客戶與分析競爭對手
適合對象	
<ul style="list-style-type: none"><li>■ B2B 市場業務人員</li><li>■ 希望未來往中高階主管發展的人</li><li>■ 對本課程有興趣·想往 B2B 市場發展者</li></ul>	

### 蘇書平 Steve Su

線上報名

現任：先行智庫/為你而讀執行長

經歷：微軟資深業務應用經理、VMware 資深通路業務商業開發經理、台灣大學教育推廣部共同教師、台灣大學創新創業中心 TEC 業師、行政院青創基地業師、時報出版社客座講者、經濟部中小企業處社企小聚客座講者、有物報告主筆。

縱橫資通訊產業 18 年，職場領域橫跨業務、通路、產品行銷、業務支援、專案管理及技術研發等不同部門，擅長在新產品和新市場擴展，並獲選 2015 微軟 GM Award & VMware 大中華區 Spot Award., 超過 30 張資訊業證照 (IBM/Microsoft/Sun/Novell/EMC/VMware/AWS)

**4/17(一)、19(三)、21(五)** 18:40-21:40 共計 9hr, 本課程為一系列學習, 無單堂報名方案

台北市電腦公會推廣中心 (松山區八德路三段 2 號)

學費說明, 原價\$3600

■ 非會員/新學員 \$3240/人    ■ 會員/舊學員 \$3060/人    ■ 3 人團報 \$2880/人

洽詢電話: 02-2577-4249 #259 丁小姐 #312 楊小姐