

TECA 電子連接產業升級人才培訓

【主題一 有效執行客戶服務對話】

【主題二 銷售策略與目標管理技巧】

主辦單位：TECA 台灣電子連接產業協會

地點：新竹

◎講師：TECA專任講師(資歷：Molex亞太區資深業務訓練講師/IBM專案銷售經理、Samtech/ Fujitsu銷售經理、台灣杜邦國際採購工程師、Amphenol-FCI資深銷售專員/產品應用工程師，擁有Commispond認證合格的專業業務銷售銷售教練，客戶服務，領導統禦培訓師，先後在台、日、法、美等數家跨國公司任職超過25年。)

主題一 有效執行客戶服務對話

時 間	03月23日 (三)
適合聽課對象	全體從業人員。
預 期 效 益	為銷售與服務人員提供進行客戶服務對話的技能，有效滿足外部和內部客戶的人員和業務需求。認識並克服的客戶對話障礙。以贏得客戶信心和合作的方式展開客戶對話。通過展示有效的探測技術（包括輕輕地探測）來了解客戶的需求。並以建設性的客戶服務對話溝通技巧有效滿足客戶需求，擴大客戶關係提升業績跟績效。
09：10-10：30	客戶服務溝通原理
10：40-12：00	傑出客戶服務溝通的程序
12：00-13：00	午餐時間
13：00-14：40	客戶服務溝通的障礙與解決步驟
14：50-16：10	結束服務對話與行動計畫

主題二 銷售策略與目標管理技巧

時 間	03月16日 (三)
大 綱	1. 客戶營銷策略，目標，與執行方法的定義 2. 辨識公司／組織的定位與績效。 3. 分析客戶公司／組織運營程序與部門相關人員的需求 4. 有效運用客戶資訊程度與優劣分析， 5. 設定明確的營銷策略，目標與最終方行動案
適合聽課對象	全體從業人員。
預 期 效 益	1. 建立與客戶發展夥伴，同盟的合作關係，將公司及業務資源做投入最佳化的運用，確保公司持續成長跟成功。 2. 讓營銷團隊的銷售人員及主管在戰略銷售制度和過程中全面紮根，並形成及運作一個牢固內化的戰略銷售方案跟管理團隊。
09：10-10：30	鎖定目標市場定義您的業務銷售目標
10：40-12：00	客戶關係發展，關鍵人物鎖定與需求分析
12：00-13：00	午餐時間
13：00-14：40	銷售/市場/客戶營運因素分析
14：50-16：10	銷售計劃執行與銷售績效管理

<費 用> 會員NT\$3,500元/2日；非會員NT\$7,000元/日；工研院及其進駐廠商NT\$5,000元/日（費用含講義/午餐/點心/稅，手續費用請自付）請完成匯款始算完成報名並享有優惠（2人報名9折優惠，3人以上8折優惠）。

註：1. 欲取消報名需於課程三日前告知，逾時或當日未到課者將郵寄講義，恕不退費亦不接受變更其他課程用；

2. 課程三日前取消報名課程之退款將扣除學費之10%手續費，於課程結束後統一退費作業！

<參加辦法>：請先傳真報名或線上報名並來電確認，再將參加費用請以（發票當日領取）

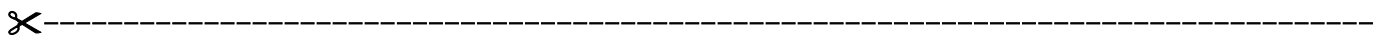
1. 匯款或轉帳，土地銀行005 工研院分行 帳號156001000292 戶名 社團法人台灣電子連接產業協會

2. 即期支票、郵局匯票抬頭"台灣電子連接產業協會"寄至新竹縣310竹東鎮中興路四段195號53館818室"

3. 現場繳費，酌收報名費5%作業費

★因颱風…等天災，新竹縣或新竹市政府，宣布停止上班，則當日課程另擇期舉行。

★聯絡電話：03-5910002 林小姐、5910003朱小姐 傳真：03-5910009



◎ 台灣電子連接產業協會研討會 報名表 ◎
＜聯絡電話＞：+886-3-5910002，5910003 傳真：+886-3-5910009

公司全銜		統一編號							
E-mail		產業類別				傳真			
聯絡地址		聯絡人				電話			
參加者姓名	職稱/工作部門	午餐	場次		聯絡電話及MAIL				
		☐ 素 ☐ 葷	☐ 03/09 ☐ 03/16						
		☐ 素 ☐ 葷	☐ 03/09 ☐ 03/16						
		☐ 素 ☐ 葷	☐ 03/09 ☐ 03/16						
費用共計新台幣_____元整 ☐ 使用抵用券_____元，應支付費用\$_____元									
☐ 支票 ☐ 匯款/轉帳 ☐ 現場繳費(酌收5%作業費)									

註：學員之手機號碼僅做為開課未到聯繫用 （表格如不敷使用請自行影印） 1110316-23連接器從事人員人才培訓