



## 主要客戶管理



在規劃過程中，重點客戶經理需要有一個明確的，及時的和動態的方法來為當前，以及更重要的將來作好準備。本課程提供了一個機會，讓學員深入瞭解關鍵策略和業務流程以及銷售原則，明白取得正確策略的重要性。

課程時間：1日

### 目標

- 本課程的目的是為了幫助學員建立自己的關鍵客戶的技能，使他們能夠實現一個持續的，長期和更好盈利的關鍵客戶關係。

### 對象

- 想要學習新的技巧和方法來保持關鍵客戶的新工作人員，以防止他們的客戶被其他同業搶走。

### 詳情

- 形勢分析
- 透過思考、計劃、營運目標及發展措施來準備策略
- 執行、計劃及客戶滲透
- 理解市場的運作過程
- 管理買家關係
- 設計及提出成功的建議
- 學習如何發展長遠關係
- 理解個人客戶的行為及動機
- 查明並把握銷售機會

### 授課模式

演講及經驗分享

### 地點

PASS培訓中心