

主 題	【銷售實戰研究所】3 提高新客戶開發成功率				
對 象	主管	時數	6 小時	講師	王人國
課程介紹	在競爭激烈的市場環境中，業務人員不只是「銷售產品」，更需要具備「市場分析、客戶開發、需求掌握、成交談判與客戶經營」的整合能力。許多業務常面臨客戶難開發、成交率低、拜訪效率不足、客戶拒絕無法突破等問題，導致業績無法穩定成長。 本課程以「市場開發 × 銷售管理 × 成交實戰」為核心，透過系統化銷售流程與實戰案例演練，引導學員建立完整的客戶開發思維，從市場分析、客戶鎖定、拜訪規劃、銷售活動到成交技巧，建立高效能的業務開發模式。 課程特別強調「實務操作、互動演練、分組競賽、案例研討」，協助學員將學習內容立即轉化為工作成果，提升開發能力、成交率與業績績效。				
課程目標/效益	1 建立市場分析與銷售策略能力 學會分析市場規模、競爭現況與產業趨勢，建立有效銷售策略。 2 提升客戶開發與陌生拜訪能力 掌握目標客戶鎖定技巧與開發流程，提高開發成功率。 3 強化業務銷售活動規劃能力 建立系統化拜訪管理與客戶經營模式，提升拜訪效益。 4 提升成交率與拒絕處理能力 學會成交關鍵技巧與異議處理方法，提升客戶成交機率。 5 建立高績效業務思維 從目標設定、績效指標到行動計畫，建立結果導向銷售習慣。 6 強化團隊合作與實戰應用能力 透過分組競賽、案例討論與角色演練，提升團隊協作與實務能力。				
課程大綱					
課程單元	時間	課程內容		教學方式	
一、市場銷售策略：找到市場機會與競爭優勢	1.5H	課程重點 - 目標客戶精準鎖定 - 客戶開發策略規劃 - 客戶需求與開發分析 - 開發客戶績效指標設計 短、中、長期銷售目標設定 - 客戶資料整理與管理技巧 學習效益 - 提升陌生開發能力		分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋	

		• 建立有效客戶名單 • 強化目標管理能力 • 提高開發成功率	
二、客戶開發管理：建立高效率開發流程	1.5H	課程重點 • 目標客戶精準鎖定 • 客戶開發策略規劃 • 客戶需求與開發分析 • 開發客戶績效指標設計 • 短、中、長期銷售目標設定 • 客戶資料整理與管理技巧 學習效益 • 提升陌生開發能力 • 建立有效客戶名單 • 強化目標管理能力 • 提高開發成功率	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
三、銷售活動規劃：提升拜訪效率與客戶經營能力	1.5H	課程重點 • 客戶拜訪計劃設計 • 銷售活動規劃技巧 • 客戶分級管理方法 • 高效拜訪流程設計 • 拜訪績效指標建立 • 業務行動管理技巧 學習效益 • 提升客戶拜訪效率 • 建立客戶經營系統 • 強化時間管理能力 • 提升業績穩定度	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
四、成交技巧實戰：突破拒絕與提升成交率	1.5H	課程重點 • 客戶決策流程分析 • 客戶成交關鍵因素盤點 • 訪談五大程序實戰演練 • 客戶常見拒絕原因解析 • 異議處理技巧與應對方法 • 成交引導技巧與實戰演練 學習效益 • 提升銷售說服力 • 強化成交技巧 • 降低客戶拒絕率	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋

		增加客戶信任與認同感	
備註	請註明此單元是否需要特殊教具、軟體，或對學員的特殊要求。		