

08/27 善用CRM顧客關係，激發超強業務力

與顧客良性互動，創造滿意的銷售服務
是業務成功的不二法門
專家以長年實務經驗帶您洞察顧客需求
加強策略思考，建立「顧客導向」思維
激發您的業務行銷力及目標達成力



▣ 課程大綱

- 確立目標，找到對的客戶
- 客戶需求與公司策略哪一個重要？如何評估抉擇？
- 善用溝通技巧，顧客上門也同時留住客戶
- CRM(顧客關係管理)的重要性
- 善用CRM提升業務力
- Q&A

▣ 講師簡介

許家豪 老師

經歷：興華電子集團M2M事業部 業務經理

訊舟科技 業務經理

合勤科技 區域經理

昭營科技 美洲區業務

學歷：Fontbonne University 企業管理研究所碩士

銘傳大學國際事務研究所碩士

08/27 善用CRM顧客關係，激發超強業務力

※ 本課程適用於八月Renew樂一夏活動，報名及完成課後心得達三門以上即可獲得Renew折抵券\$200，[活動詳情請點我](#)

日期時間與地點

日期	8/27 (日)
時間	13:00-16:00 (可Renew PMP/ACP 3PDUs) ※PDU會平均分配至3項技能(各項技能各1 PDU)
地點	仕新公園路教室(台北市公園路32號7F) 捷運台北車站M8出口、公園路麥當勞旁

報名方式

Step 1 (匯款)	8/23(三) 中午前匯款，證書費 \$ 500，可獲得3PDUs 銀行：台北富邦銀行-城中分行(代號012) 戶名：仕新管理顧問有限公司 帳號：731-120-001-749
Step 2 (報名)	匯款後 點我填寫仕新線上報名表 (請註明匯款末五碼)
Step 3 (心得填寫)	課程結束後，於8/30(三)前填寫線上問卷及心得(100字) 點我了解如何填寫線上問卷及心得
Step 4 (領證)	收到心得後，將於8/31(四)寄證書下載的網址 點我了解如何登錄PDU P.S. 須於8/30前完成問卷及心得填寫才發放PDUs