

敢在虎口搶大單, 搶奪訂單 9 大攻略

— 范揚松五次搶千萬訂單必殺絕技！

出身業務的范揚松教授指出『大訂單、大客戶是人人搶奪的兵家必爭之地』

范揚松教授問：『你會佈樁打點攻城掠地，打通任督二脈嗎??』

不景氣，必須搶單！市場成熟，更應搶單！割喉戰，割喉割到斷！
這個年代，不能溫良恭儉讓，必須追趕跑跳碰！爭奪你應有的份額！
第一流銷售獲利模式，不入流的賣粉味，暗盤回扣！死無葬身之地！

一個幾十萬乃至幾百萬的大訂單，僅憑產品好、價格低或在談判桌上巧舌如簧，是很難拿下的。

產品好，只是大訂單銷售的一個前提條件，而不是充分條件。與競爭對手相博弈，更要靠的是誰更能夠捕獲客戶的心，誰更能與客戶的採購決策人物建立良好的私人關係。
范揚松教授的驚天九招降龍訣，首次大公開，不聽後悔！

大訂單的銷售要靠智謀，要靠精確掌握客戶的訊息，以及客戶對競爭對手的忠誠度，掌握競爭對手的攻關秘密，才能奪取對手的客戶，守住我們自己的陣地。

搶奪大訂單，**郭台銘**是箇中高手。正如孫子兵法云：[攻心為上，上攻伐交。知己知彼，百戰百勝。]，商場正如戰場，足以證明一場雙贏且完美的訂單攻防戰，攻心與策略佈局是最大的關鍵。

范揚松教授年輕開始即做選戰、仲介及資料庫產品行銷，有不傳心法。精通三十六計連環計，計計出奇，妙不可言！

范揚松教授認為成功銷售且搶得大筆訂單的秘訣在於**征服客戶的心**和**創造對手望塵莫及的差異化優勢**，其關鍵旨在[競爭對手之差異化分析]、[挖掘客戶需求]、[推演訂單協商可能攻防策略]、[談判與引導技巧]四項重點。加上改變採購假設與標準，能夠掌握客戶的心與對手之佈局，就能支配所有訂單!!

為什麼我們與客戶固若金湯的合作關係，卻被競爭對手攻破，替代我們向客戶供貨？

為什麼我們唾手可得的訂單，卻被競爭對手撬走，使我們的奮鬥功虧一簣？

想知道如何破解上述的幾個重大問題嗎?? 范教授，早年投入實務界，經手上千件買賣，拿下數百件大訂單，攻無不克、戰無不勝!! 對於大訂單談判策略與成交之道，可說功力高深莫測。若您有任何疑問，范教授將在本課程中一一解惑，歡迎攜著您的問題來參加，帶著最實用的解答回去。

范教授現身說法搶單實戰經驗，不傳之祕。

(瑞士)歐洲大學 MBA/DBA 延伸講座

歡迎您!!!

2017/09/08 更新版



我要線上報名

敢在虎口搶大單, 搶奪訂單 9 大攻略

— 范揚松五次搶千萬訂單必殺絕技！

講座資訊

日期	2017 年 10 月 11 日 星期三
時間	19:00 - 21:00
地點	財團法人中華民國職業訓練研究發展中心 (台北市復興南路一段 390 號 11 樓, 大安捷運站斜對面)
費用	<u>僅收取場地、教材費 300 元</u> 如若方便, 煩請撥冗惠予匯款或轉帳 NT\$300 至以下銀行 帳號, 以利行政作業準備, 感謝您! 安泰商業銀行景美分行 (銀行代碼: 816) 戶名: 大人物管理顧問有限公司 帳號: 03612600453500
課程 大綱	1. 我如何搶奪 4 千萬大訂單! 2. 大客戶買主與反應類型分析 3. 望聞問切與 SPIN 發問技巧 4. 讓客戶痛到深處無怨無尤購買 5. 利益銷售 F. A. B. E 話術設計 6. 價值銷售引導成交九步驟技巧 7. 夥伴關係成交大訂單獨家心法

講座報名表

姓名	信箱	手機	公司(股)、(有)	職銜	訊息來源

※此次報名可獲下列優惠

1. 免費提供職涯規劃、教育諮詢一小時, 價值 10,000 元。
2. 10/21~22 (兩日)「[創新行銷與品牌價值研討會](#)」研究課程原價 12,000 元, 現場報名特惠 4,000 元(含講義、餐點)。
3. 歐洲大學 2017 全年度講座課程, 主題詳見[大人物官網/教育事業部](#)。

預告 2017 年 11 月 8 日講座:「九本人脈一關係運作技巧開拓關係網絡策略業績長紅」。

指定報名專線: [大人物知識管理集團/瑞士歐洲大學 曾詩文\(Sophia\)經理](#)

手機:0988-172998, TEL:02-29353999 分機 12, 傳真:02-29301914, E-MAIL:eu668812@gmail.com

(以 E-mail 回覆或 Fax 02-2930-1914 報名表即可)

※歡迎洽詢、如有打擾、煩請告知、立即刪除。謝謝!※

2017/09/08 更新版