**市場開發的提案簡報術**

**2018/8/3開課**

這是從「觀測產業趨勢」出發，到「精煉提案內容」與針對「客戶簡報銷售」的課程！無論是業務主管、市場行銷主管、新創業者或企業內部的產品經理、技術開發經理、乃至產業分析等策略規劃同仁，都需將周延的市場分析資料轉化爲提案企劃書，再向內部主管或外部客戶基於 NLP 心法展現適度的親和溝通力以凸顯價值主張，才能讓聽眾買單、提案成交。本課程包含「價值主張」(Value Proposition)的提案撰寫技巧，結合了跨國知名企業對內部同仁之簡報技巧的訓練要領，協助您精鍊每一個提案內容，有效對市場成形中之商機出擊，獲得老闆認同、拿下客戶訂單。

學習效益

* 掌握成功提案關鍵技巧，提升提案成交率
* 解析商業挑戰、擬定企劃，並透過價值主張模式與策略，增進提案的價值訴求
* 建構有效的客戶經營與說服能力，發展公司與客戶的雙贏局面

建議對象

* 新創業者
* 上市、櫃公司、500大企業、或研究機構中常需提案者
* 著重國內外市場合作、國際市場開發的企業
* 產業分析師、行銷、企劃與業務人員及主管

認證資訊

* 本課程符合「台灣亞太產業分析專業協進會」(APIAA) 產業分析師認證所需專業課程時數6小時。相關認證規定請參照（<http://www.apiaa.org.tw/>）

課程內容

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **單元** | **大 綱** | **時數** |
| 市場開發的提案簡報術 | * 市場商機的觀測技術 * 客戶導向的溝通說服 * 價值提案的聚焦包裝 * 視覺溝通的文案設計 * 上台講演的技術～天龍八部的簡報法則 * 學員上台演練、教練反饋指導 | 6小時 |

講師

羅澤生　Industry Insight 執行長

擁有22年的業務銷售與市場行銷經驗，曾擔任資策會產業情報研究所研究經理、經濟部技術預測計畫主持人。目前為產業顧問學院特聘講師。

時間地點

2018/8/3 (五)，9:30～16:30

地點：資策會產業情報研究所（MIC）研習教室（台北市敦化南路二段216號9樓，近基隆路口）

課程費用

課程定價新台幣4,200元，7/29前報名享早鳥價3,800元，或使用**1**張電子禮券(單堂課3550元起，線上購買：<https://mic.iii.org.tw/Institute/eCoupon/Default.aspx>)。

線上報名

資策會MIC產業顧問學院(<https://mic.iii.org.tw/institute/course/recent_ins.aspx?sqno=2043>)

或洽課程專責楊小姐，電話：02-2735-6070 #1379 [institute@micmail.iii.org.tw](mailto:institute@micmail.iii.org.tw)

更多課程資訊請參考資策會MIC產業顧問學院網站<http://mic.iii.org.tw/institute/>