

會展銷售及策劃技巧基礎課程

課程大綱

單元	教學內容	課時
1. 會展行業概述	- 課程介紹和目標設定 - 本地會展行業概述 - 會展銷售的重要性和目標 - 不同會展的文化 - 會展策劃和執行 - 會展行業的可持續發展	3
2. 銷售技巧	- 自我推銷和品牌建立 - 銷售流程和技巧 - 銷售溝通和談判技巧 - 國際市場開拓和合作 - 銷售風險管理和保險	3
3. 目標人群定位	- 分析和目標市場定位 - 目標人群的管理和保險 - 目標人群的重要性 - 客製化行銷	3
4. 線上社交媒體銷售應用	- 社交媒體在銷售中的應用 - 社交平台的選擇與應用 - 客戶關係管理和後續跟進	3
5. 客戶潛在心理需求概述	- 知己知彼的銷售技巧 - 建立正確的銷售心態及心理素質的強化	3
6. 資料搜集、案例分析及討論	- 建立自己的研究資料庫 - 確認自己的資訊需求 - 案例分析及討論	3
7. 產品設計和佈局展示技巧	- 產品設計和佈局原則 - 展位布局和流量規劃 - 產品陳列和展示技巧 - 利用燈光和裝飾營造氛圍	3
8. 包裝產品技巧	- 競爭對手分析 - 自己品牌的亮相 - 產品 IP 的重要性及設計	3
9. 實操產品設計及展位佈局	- 產品設計實操練習 - 展位佈局實操練習 - 學員以小組形式設計一個展位及產品 - 分析展位需求和目標 - 設計展位平面圖和佈局	3

10. 會展實戰技巧 (考核)	▪ 考核(展位設計、佈置及產品銷售實操) ▪ 學員分享設計理念、策略及互動討論 ▪ 評估及課程總結	3
總課時		30 小時