

會展銷售及策劃技巧基礎課程 課程大綱

序號	主題	培訓內容	課時
1	會展行業概述	1. 本地會展行業概述 2. 會展銷售的重要性和目標 3. 不同會展的文化 4. 會展策劃和執行 5. 會展行業的可持續發展	3
2	銷售技巧	1. 自我推銷和品牌建立 2. 銷售流程及技巧 3. 銷售溝通及談判技巧 4. 國際市場開拓和合作 5. 銷售風險管理和保險	3
3	目標人群定位	1. 分析和目標市場定位 2. 目標人群的管理和保險 3. 目標人群的重要性 4. 客製化行銷	3
4	線上社交媒體銷售應用	1. 社交媒體在銷售中的應用 2. 社交平台的選擇與應用 3. 客戶關係管理和後續跟進	3
5	客戶潛在心理需求概述	1. 知己知彼的銷售技巧 2. 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	1. 建立自己的研究資料庫 2. 確認自己的資訊需求 3. 案例分析及討論	3
7	產品設計和佈局展示技巧	1. 產品設計和佈局原則 2. 展位佈局和流量規劃 3. 產品陳列和展示技巧 4. 利用燈光和裝飾營造氛圍	3
8	包裝產品技巧	1. 競爭對手分析 2. 自己品牌的亮相 3. 產品 IP 的重要性及設計	3

9	實操產品設計及 展位佈局	1. 產品設計實操練習 2. 展位佈局實操練習 3. 學員以小組形式設計一個展位及產品 4. 分析展位需求和目標 5. 設計展位平面圖和佈局	3
10	會展實戰技巧 (考核)	1. 考核(展位設計、佈置及產品銷售實操) 2. 學員分享設計理念、策略及互動討論 3. 評核及課程總結	3
總計			30