

標題：一點就通商務訣竅~B2B 商業開發! -售前準備 x 談判技巧 x 創意思

維

時間地點：2020/09/16 14:00~16:00 @ 行政院新創基地

主講人：Dreamhub Ventures 創始合夥人 黃世嘉

黃合夥人在 9/16 下午參加行政院新創基地的「**一點就通商務訣竅~B2B 商業開發! -售前準備 x 談判技巧 x 創意思維**」講座上，分享他怎麼進入 BD 這個行業，並精準點出 BD 與 Sales 的差異，最後提到如果想從事 BD 或訓練 BD 人才，需要培養哪些能力。

講座一開始，黃創始合夥人邀請與會者進行一個簡單的談判遊戲，點出了 BD 的精神「共好、雙贏」而不是我得利，你損失。

在創業這條路上，黃創始合夥人說 BD 是很重要的技能之一。有一次員工因為圍巾顏色下錯色號，該色在台灣並不是熱賣款，對方的窗口堅持不能改單，員工回報狀況後，黃創始合夥人在協調過程中，多問了一句，才發現原來對方不是不願意改，只是不願意現在改，因此後來根據對方的工作流程，重新下單、退單，這一句話幫公司省了 70-80 萬台幣。有時候釘子不是你以為的釘子，得靠提問，並注意每個細微之處，才能發現真正的問題，這也是 BD 和 Sales 的差別。

一點就通商務訣竅
黃世嘉Dreamhub Ventures創始合夥人分享 新創圓夢網 製圖

BD 和 Sales 兩者的差異

 1.工作目標	BD 專注 建立成長策略 Sales 銷售 產品或服務
 2.提案對象	BD 重新 定義客戶 Sales 已定義 或有大致範疇
 3.識別機會	BD 找尋組織間 新的發展 Sales 重視 立即成交 的可能
 4.重要技能	BD 跨部門 、商業模式 Sales 銷售管理 、 業績導向

成為BD高手必備三大能力

 提問能力	 嘗試瞭解更多	 總結能力
---	---	--

厲害的BD，他們在乎**細微之處**。

BD 的工作目標在專注建立成長策略，而 Sales 則是偏向銷售產品或服務，BD 的提案對象，可能跟過去差異很大，甚至需要因為公司策略，重新定義客戶，Sales 大多都有特定的對象或族群，BD 在乎新的可能性，因此也需要跨部門合作，Sales 重點則在於判別成交信號，把握每一次成交的機會。

BD 高手必備三大能力，第一是前述提到的提問能力，怎麼提出一個好問題，讓自己能發現商機？所以你會發現有厲害的 BD 在的場合，每一句話都是拳拳到位。第二是嘗試瞭解更多，不會被框架限制住，最後是總結能力，在發散的思考或討論中，是否能協助彼此獲得一個好結論，找到新的可能性。



如何訓練 BD 人才：

1.天賦特質：有些人**天生就是**做 BD 的料，這類型的人訓練起來會相對容易許多。

2.開闊思維：平常可以多培養不同的興趣，盡量多嘗試不要害怕失敗，也許會找到更多新可能。

3.培養人脈：別只待在自己習慣的社群，多參加不同類型活動，主動認識更多不同背景的人。

4.商業嗅覺：好的 BD 能從對方細微反應，察覺到對方在意什麼，找到適合的切入點。

5.適應能力：有時候老闆會不給制式的工作內容，測試你有沒有辦法在混亂或無資源的環境之中求生存。

6.職務內涵：有些公司的特別助理工作內容其實就在做 BD 的工作。

最後黃合夥人也提醒我們，

- 1.關係建立後一定要有後續，人脈需要經營，別以為換張名片就夠了。
- 2.別人認知的價值才是價值。
- 3.通常第一個成功案例會來自朋友，千萬別羞於請求朋友的協助。

(本文為新創圓夢網整理製作，如要轉載本文，請以連結形式註明文章來源，舉例：本文轉載自 [《新創圓夢網》](#))