

109年度產業人才投資計畫招訓簡章

訓練單位名稱	中華系統性創新學會			
課程名稱	SPIN顧問式銷售實戰班第01期			
上課地點	學科:10622臺北市大安區和平東路二段106號4樓 術科:			
報名方式	採網路報名			
	1.請先至台灣就業通： https://www.taiwanjobs.gov.tw/Internet/index/index.aspx 加入會員 2.再至在職訓練網： https://ojt.wda.gov.tw/ 報名			
訓練目標	<p>單位核心能力介紹:中華系統性創新學會成立於2008年，為協助企業人力資源與學員自我學習提昇，舉辦相關訓練課程。配合產業發展市場趨勢及需求，如系統化創新TRIZ、專產業分析、專利與智財分析、專案管理、六標準差認證、技術開發創新或主管管理領導相關課程，提升其專業及相關知識課程。</p> <p>知識:1、激勵學員主動提問模式學習，瞭解客戶需求，建立良好關係， 2、讓學員藉由思考及親身體驗，模擬商戰實務，提升學習成效。 3、顧問式銷售教學，成為客戶的終生顧問，長期經營顧客關係，永續經營。</p> <p>技能:1、瞭解客戶現況情境問話技巧，瞭解客戶現況全貌。 2、瞭解客戶問題，找到關鍵需求。 3、暗示未來風險，擬定銷售優勢策略，提升銷售機率。 4、提出解決方案，滿足客戶需求，提升客戶利益。</p> <p>學習成效:課程中運用分組演練方式，模擬客戶銷售中商戰情境，學習探索彼此需求，有效掌握問題核心與重點，傾聽客戶的問題，以及建立信任關係的方法。經由演練討論、講師引導及解說，領會如何根據不同的情境，模擬客戶溝通中合宜的關鍵表達與說服力練習。</p>			
上課日期	授課時間	時數	課程進度/內容	授課師資
2020/09/20(星期日)	08:30~12:30	4.0	一建立顧問形象: 1、什麼是超級業務? 2、銷售應有的觀念. 二找對客戶: 1、什麼是對的客戶? 2、客戶分級管理. 3、有價值的客戶.	王人國
2020/09/20(星期日)	13:30~17:30	4.0	三問對現況: 1、客戶類型分析及應對練習 2、問到心裡, 顧客關係的演進. 3、問到成就, 贏得好感的方法. 4、問對現況, 瞭解客戶必要資訊. 四問出期望: 1、問題的定義. 2、問題是需求的開始. 3、問題, 是期望和現況的差異. 4、客戶購買必要六大要因提問. 5、黃金成交三大數據分析. 6、架構式提問力演練.	王人國
2020/09/27(星期日)	08:30~12:30	4.0	五暗示問題: 1、提示未來風險成本. 2、提問分析比較練習. 3、銷售優勢策略. 4、銷售方案評估. 六解決問題: 1、銷售成交對策分析. 2、FABNE技巧提問說明. 3、成交重點提問演練. 4、顧問銷售技巧演練. 5、銷售行動計劃展開.	王人國
2020/09/27(星期日)	13:30~17:30	4.0	七拒絕處理技巧: 1、客戶拒絕的十大藉口. 2、客戶為何拒絕? 3、如何處理客戶拒絕演練&評核. 八顧客關係管理: 1、顧客滿意的十大行為. 2、顧客關係演進的七大指標. 3、續購策略經營.	王人國

109年度產業人才投資計畫招訓簡章

<p>招訓對象 及資格條件</p>	<p>任職行銷企劃/銷售與顧客關係建立管理，對其工作有需求需增進之學員者。</p>
<p>遴選學員標準 及作業程序</p>	<p>學員學歷：專科(含)以上</p> <p>招訓方式： 1. 定期在全國知名教育網站刊登課程表，供學員線上報名及查詢。 2. 定期e-mail寄發相關課程DM。 3. 每週由學會發送電子報分享新知及課程資訊。 4. 每月由學會發送月報分享新知及課程資訊。 5. 定期在各大媒體發佈短訊、電子報、新聞稿資訊。</p> <p>遴選方式：凡符合產投計畫補助資格者，依產業人才投資方案線上系統報名順序審核學員資格，符合者依序錄訓，但經通知未於7日內繳交學費報名資料者，視為放棄，依序遞補。</p>
<p>招訓人數</p>	<p>20人</p>
<p>報名起迄日期</p>	<p>109年08月20日至109年09月17日</p>
<p>預定上課時間</p>	<p>109年09月20日(星期日)至109年09月27日(星期日)</p> <p>每週日08:30~12:30上課、每週日13:30~17:30上課</p> <p>共計16小時課程總期</p>
<p>授課師資</p>	<p>※王人國 老師</p> <p>學歷：國立中山大學 管理學院 傳播所碩士班</p> <p>專長：經歷：領導管理課程，百大名師台灣五十大企管，協會邀請百大名師管理雜誌500大名師行政院職訓局勞委會／中小企業協會輔導委員創業經營輔導／制度規劃／企業實戰專屬紅牌講師企業經營輔導／制度規劃／企業實戰專屬紅牌講師。專長：經營／領導管理／行銷／銷售／人力資源／溝通／講師教學／簡報／績效管理。授課：企業經營管理輔導。領導管理。策略績效管理。；招募面談實務。主管職責選訓用留。職業講師秘技特訓。成交銷售力特訓。魔鬼體驗訓練。大型激勵活動。團隊共識。真誠滿意服務。人際關係溝通。創意思考。邏輯思考實務應用。大型活動規劃設計及主持。創業輔導與管理。網路行銷管理。一對一輔導教練。人力資源規劃管理。教育訓練規劃實務。新獎制度規劃。職能認證制度規劃與執行。組織變革。專案管理與執行。人格特質招募成功模組。</p>
<p>教學方法</p>	<p><input type="checkbox"/> 講授教學法（運用敘述或講演的方式，傳遞教材知識的一種教學方法，提供相關教材或講義）</p> <p><input type="checkbox"/> 討論教學法（指團體成員齊聚一起，經由說、聽和觀察的過程，彼此溝通意見，由講師帶領達成教學目標）</p>

109年度產業人才投資計畫招訓簡章

費用	<p>實際參訓費用：\$2,570，報名時應繳費用：\$2,570</p> <p>(勞動力發展署北基宜花金馬分署補助：\$2,056，參訓學員自行負擔：\$514)</p> <p>政府補助一般勞工訓練費用80%、補助全額訓練費用適用對象訓練費用100%</p>
退費辦法	<p>※依據產業人才投資計畫第30、31點規定</p> <p>第30點、參訓學員已繳納訓練費用，但因個人因素，於開訓日前辦理退訓者，訓練單位應依下列規定辦理退費：</p> <p>(一) 非學分班訓練單位至多得收取本署核定訓練費用5%，餘者退還學員。</p> <p>(二) 學分班退費標準依教育部規定辦理。</p> <p>已開訓但未逾訓練總時數1/3者，訓練單位應退還本署核定訓練費用50%。但已逾訓練總時數1/3者，不予退費。</p> <p>匯款退費者，學員須自行負擔匯款手續費用或於退款金額中扣除。</p> <p>第31點、訓練單位有下列情事之一者，應全數退還學員已繳交之費用：</p> <p>(一) 因故未開班。</p> <p>(二) 未如期開班。</p> <p>(三) 因訓練單位未落實參訓學員資格審查，致有學員不符補助資格而退訓者。</p> <p>訓練單位如變更訓練時間、地點或其他重大缺失等，致學員無法配合而需退訓者，訓練單位應依未上課時數佔訓練總時數之比例退還學員訓練費用。</p> <p>因訓練單位之原因，致學員無法於結訓後6個月內取得本計畫補助金額，訓練單位應先代墊補助款項。經司法判決確定或經認定非可歸責於訓練單位者，得另檢具證明向分署申請代墊補助款項。</p> <p>匯款退費者，由訓練單位負擔匯款手續費用。</p>
說明事項	<p>1. 訓練單位得先收取全額訓練費用，並與學員簽訂契約。</p> <p>2. 低收入戶或中低收入戶中有工作能力者、原住民、身心障礙者、中高齡者、獨力負擔家計者、家庭暴力被害人、更生受保護人、其他依就業服務法第24條規定經中央主管機關認為有必要者、65歲(含)以上者、因犯罪行為被害死亡者之配偶、直系親屬或其未成年子女之監護人、因犯罪行為被害受重傷者之本人、配偶、直系親屬或其未成年子女之監護人等在職勞工為全額補助對象，報名時須備齊相關資料。</p> <p>3. 缺席時數未逾訓練總時數之1/5，且取得結訓證書者，經行政程序核可後，始可取得勞動力發展署北基宜花金馬分署之補助。</p> <p>4. 參加職前訓練期間，接受政府訓練經費補助者(勞保投保證號前2碼數字為09訓字保之參訓學員)，及參訓學員投保狀況檢核表僅為裁減續保及職災續保之參訓學員，不予補助訓練費用。</p>
訓練單位 連絡專線	<p>聯絡人：倪巧玲</p> <p>聯絡電話：03-5723200#14</p> <p>傳 真：03-5723210</p> <p>電子郵件：ni.chiaoling@ssi.org.tw</p>

109年度產業人才投資計畫招訓簡章

補助單位 申訴專線	<p>【勞動部勞動力發展署】 電話：0800-777888 https://www.wda.gov.tw 其他課程查詢：https://ojt.wda.gov.tw/</p> <p>【勞動部勞動力發展署北基宜花金馬分署】 電 話：02-89956399 分機：1365、1369 傳 真：02-89956378 電子郵件：service2@wda.gov.tw 網 址：https://tkyhkm.wda.gov.tw/</p>
--------------	---

※報名前請務必仔細詳閱以上說明。