|  |
| --- |
| **超級銷售力-客戶異議與拒絕處理** |

壹、課程效益

1. 建立專業顧問形象，建立良好客戶關係。
2. 瞭解客戶需求及決策心理，提升良好互動客戶關係。
3. 建立良好顧客關係，永續經營顧客關係，永續經營事業。
4. 處理客戶異議與問題，成功達成雙贏，創造高業績。

貳、課程特色

1. 運用美式互動教學法，激勵學習意願。
2. 課程設計採實戰架構編輯，易懂易學，提升學以致用成效。
3. 藉由實務練習及回饋的方式，讓學員瞭解正確步驟標準，提升能力。
4. 對象-銷售人員／行銷企劃／門市／業務／電銷／客服

參、課程大綱-

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **課程大綱** | **訓練重點** | **時間** | **教學方法** |
| 銷售十大困境 | 不需要:  考慮考慮:  價格太貴:  我想比較別家看看:  沒有錢:  以後再來:  我需要和(某)商量:  已經有買了:  還沒決定:  資料先留著: | 1.5 | 分組競賽激勵訓練法  認同及記憶力訓練  美式互動研討法  實作繪圖法 |
| 拒絕真正理由 | 錢:  沒錢  有錢~不想花  想比價  認為價格太貴  權:  沒權  有權~拿不定主意  心有所屬  現在沒空  需:  不需  需要~現在不需要  不喜歡  不信任 | 1.5 | 測驗練習法  分組研討法  美式互動研討法  分組研討法 |
| 報價過五關 | 報價(業務)  殺價(承辦)  議價(主管)  簽約價(決策者)  付款價(財務/承辦) | 1.5 | 實戰案例分享  美式互動研討法  分組研討法  實務演練 |
| 解除客戶疑慮 | 調查:決策模式/決策者風格/需求時間  預測:預測報價後反應  模擬:客戶反應之因應方案  報價:依模式/風格適時當面正式報價  檢核:檢討報價程序優劣點  修正:報價程序/技巧 | 1.5 | 自我實做激勵法  故事講演法  分組研討法  實務演練 |

**---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪**

**課程日期: 2022/10/5 ，10:00~17:00**

**報名方式: 填妥報名表後，Email至**[**service@ssi.org.tw**](mailto:service@ssi.org.tw) **; 連絡電話03-5723200**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **超級銷售力-客戶異議與拒絕處理** | | | | | | |
| 姓 名\* |  | 性 別 | |  | 電 話\* |  |
| 公司/單位\* |  | 部門及職稱\* | |  | 行動電話\* |  |
| E-MAIL\* |  | | | | | |
| 地 址\* |  | | | | | |
| 學 歷 | □博士 □碩士 □大學 □專科 □其他 科系：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | |
| 團體報名 | 聯絡人姓名： 電話： E-mail： | | | | | |
| 訊息來源\* | □SSI網站 □Email □亞太教育網 □電子報 □台灣教育網 □FB專頁 □朋友 □其他:\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | |
| **(遠距視訊班)** | | | 課程費用NT$2,000/人 | | | |
| ATM轉帳 | | | 兆豐國際銀行017 新安分行 0206  戶名:亞卓國際顧問股份有限公司  帳號:020-09-028980 | | | |
| 發票抬頭： | | | 統一編號： | | | |

**【注意事項】**

* 「**\***」項目請務必填寫，以利行前通知，或聯絡注意事項。
* 為尊重智財權，課程進行中禁止錄音、錄影。
* 本會保留修訂課程、中斷課程及未達最低開課人數時取消課程之權利。本會保留因故調整課程時間，並通知已報名學員知悉。
* 因學員個人因素，上課前7天後即不得退費，但得轉讓、轉課、或保留。上課前7天以上申請退費，退費時扣除手續費10%。
* 若退費因素為學會課程取消或延課因素，學會負擔退費之手續費。
* 需報帳者，請務必填寫「公司抬頭」及「統一編號」欄，以利開立收據。
* 團報時每人仍需填一份資料，並加註團報聯絡人聯絡資料。