|  |
| --- |
| **【超級銷售力】銷售圖表簡報說服力** |

壹、課程效益

1. 瞭解專業簡報的四大架構目的及目標。
2. 瞭解專業簡報實做及實演能力。
3. 瞭解簡報效益及異議排除，促成技巧。

貳、課程特色

1. 運用美式互動教學法，生動，互動，活動，激勵高學習氣氛。
2. 運用企業實戰演練，提升實戰學習成效。
3. 企業實戰講師引導，示範，演練，回饋，指導，學以致用。
4. 課前提供簡報四大架構自評調查表，確認學習重點。

參、課程大綱

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **課程大綱** | **訓練重點** | **時數** | **教學方法** |
| 確認目的 | 1. 簡報目的！
2. 簡報目標！
3. 需求分析！
4. 問題分析
5. 實做練習
 | **1.5** | 分組競賽激勵訓練法美式互動研討法分析法講師回饋指導 |
| 說明計劃 | 1. 研擬方案
2. 分析方案實做
3. 執行計劃表
4. 可能備案
5. 實做練習
 | **1.5** | 示範適合表單全員演練講師示範回饋指導 |
| 引證分析 | 1. 成效證明！
2. 執行案例！
3. 前後差異！
4. 實做練習！
 | **1.5** | 美式互動研討法分組研討法實做簡報法講師指導回饋 |
| 總結效益 | 1. 總結效益！
2. 問題解答！
3. 行動促成！
4. 實況演練
5. 總結與回饋
 | **1.5** | 簡報實戰演練講師回饋及示範 |

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

**課程日期: 2022/7/6 ，10:00~17:00**

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

|  |
| --- |
| **【超級銷售力】銷售圖表簡報說服力** |
| 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。