|  |
| --- |
| **超級銷售力-銷售識人術** |

壹、課程效益

1. 銷售行為測驗：具備瞭解銷售行為之能力，知己知彼，學會適當的銷售模式。
2. 客戶購買心理學：能精準分析顧客購買行為，具備預測客戶反應之能力，擬定銷售話術與銷售策略。

貮、課程特色

1. 運用美式互動教學，活潑生動，激勵學習意願。
2. 採用顧問式教學，互動問答，研討思考，策略實做，提升學以致用成效。
3. 藉由教練式教學，讓學員瞭解多元思考及方法，提升多元能力。

參、課程大綱-

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **課程大綱** | **訓練重點** | **時數** | **教學方法** |
| **銷售類型分析** | 學習團隊分組  銷售的五大類型分析講解  銷售的行為特質配對練習 | **1** | 理論說明  案例分析  分組研討法 |
| **銷售的五種行為** | 銷售的五種行為講解  分組研討報告銷售五種行為  分組評核+講師指導 | **1** | 理論說明  案例分析  分組研討法 |
| **猜猜我是誰** | 銷售行為判斷規則說明  性向判斷法  主見判斷法  行為特點判斷法 | **1** | 理論說明  案例分析  分組體驗法 |
| **銷售行為測驗** | 銷售行為測驗(測驗卷)  銷售行為說明  銷售行為驗證 | **1** | 測驗  理論說明  行為驗證 |
| **客戶類型銷售應對** | 客戶五大類型行為  銷售應對研討  銷售應對方法說明 | **1** | 理論說明  案例分析  應對評核建議 |
| **五種類型拒絕對策** | 客戶拒絕模式說明  客戶拒絕應對研討報告  講師總講解 | **1** | 理論說明  案例分析  拒絕處理評核建議 |

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

**課程日期: 2022/9/7 ，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-銷售識人術** | | | | | | |
| 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。