|  |
| --- |
| **【超級銷售力】顧問式銷售實戰** |

壹、課程效益

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，排除銷售異議。

貳、課程特色

1. 運用美式互動教學，激勵學員學習意願，模擬商戰實務。
2. 運用教練式教學法，讓學員實務思考，學以致用，知行合一。
3. 運用顧問式教學法，讓學員實做合一，傳授實務經驗。

參、課程大綱-

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序** | **議題** | **大綱** | **教學方法/效益** |
| 一 | 問對現況  瞭解客戶狀況 | * 建立良好關係，好的開始  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 | 美式互動教學  分組研討  銷售意識的養成  建立優質顧客關係  讓客戶願意說真話  問出客戶現況 |
| 二 | 問出期望  瞭解客戶問題及期望 | * 有效掌握問題核心+重點，傾聽客戶的問題，練習+練習+練習  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 | 美式互動教學  分組研討  瞭解客戶決策關鍵因素  問出現況與期望的差距  產出：  六大需求提問 |
| 三 | 暗示問題  說明及說服客戶 | * 回答客戶的問題，練習+練習+練習  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. 銷售方案評估選擇 | 美式互動教學  分組研討  銷售策略的擬定  堅定購買信念  產出：  提問銷售優勢表 |
| 四 | 解決問題  締結成交 | * 關鍵表達+說服力練習  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 | 美式互動教學  分組研討  提升銷售技巧  成交提問力  產出：  客戶利益說明技巧 |

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

**課程日期: 2022/5/4 ，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】顧問式銷售實戰** | | | | | | |
| 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。