|  |
| --- |
| **【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** **; 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。