|  |
| --- |
| **【超級銷售力】TOP sales超級銷售力** |

壹、課程效益

1. 瞭解銷售理念，服務客戶，幫助客戶。
2. 瞭解銷售應具備的心態與行為，服務客戶，滿足客戶的需求。
3. 瞭解銷售的重要觀念，並能正確的應對，解決客戶問題。

貮、課程特色

1. 講師擔任二十多年的業務銷售教練，跑遍台灣北、中、南，大陸北京、上海、昆山、廣州、香港，教導業務銷售超過五萬人次，是一位行銷實務訓練講師。
2. 運用美式互動教學法，讓學員在良好的學習氣氛下，增進學習意願。
3. 課程設計採理論與親自練習的方式，讓學員藉由思考及親身體驗，提升學習成效。
4. 藉由測驗的方式，讓學員瞭解自我個性及行為標準，提供改善方向。

參、課程大綱

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 項次 | 課程大綱 | 訓練重點 | 教學方法 |
| 一 | 金牌銷售特質 | 1. 我的成功銷售實戰架構
2. 如何練成金牌銷售特質？
3. 熱心+熱情+熱血
4. 天賦+努力+經驗=成功
5. 我的成功五大好習慣
6. 我的成功銷售理念
7. 如何樂於助人？
8. 超級業務三信心
 | 分組研討法角色扮演法講師回饋訓練成果確認測驗分析法 |
| 二 | 成交銷售理念 | 1. 銷售成敗案例分享
2. 成功的銷售的第二生命
3. 客戶永遠是對的？
4. 客戶滿意是永續經營的指標
5. 獲利是銷售的基本職責
6. 勝兵先勝而後戰，敗兵先戰而後求勝
7. 沒有不可能只有無能？
 | 分組競賽個案研討法分組研討法講師回饋訓練成果確認 |
| 三 | 排除銷售迷思 | 1. 銷售成敗案例分享
2. 只有新產品，才能賣得好?
3. 客戶喜歡購買最便宜的東西?
4. 企劃人員最懂市場資訊?
5. 好的商品可以歷久不衰?
6. 忠誠的老客戶永遠不會變心?
7. 別人的客戶很難介入?
8. 大客戶才是好客戶?
9. 失敗為成功之母?
 | 分組研討法角色扮演法講師回饋訓練成果確認 |
| 四 | 銷售錦囊 | 1. 別人的客戶就是我的客戶!
2. 天長地久，是因為逐步擁有!
3. 我是妳的最愛-嫌貨才是買貨人!
4. 明天會更好-不接觸永遠不可能認識!
5. 異中求同，異性相吸，同性相斥!
6. 路遙知馬力-戲棚下站久是我的!
7. 客戶喜歡能幫助他的人!
 | 分組研討法角色扮演法講師回饋訓練成果確認測驗分析法 |

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

**課程日期: 2022/3/2 ，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**

|  |
| --- |
| **TOP sales超級銷售力** |
| 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。