公開課程11.12月 培訓單位一位免費【如鷹眼眼界，不被趨勢變化淘汰】

**有成就人,認為時間是最貴的. 而,學習是最便宜的投資!**

**<持續學習 儲備讓自己再次高飛的力量>**

**壯大自己是唯一的路徑!**

**讓企業快速生存到壯大!**

**詳細內容如下述說明**

**報名表請來電洽詢 : 02-26082656**

**【上課地點】**

**台北班 : 台北市忠孝東路一段150號3樓**

**台中班 : 台中市****西屯區臺灣大道三段658號3樓 (近中港交流道)Rich19中國文化大學推廣部**

**高雄班: 高雄市前金區中正四路215號3樓(文化大學推廣部)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **時間** | **時間** | **題目** |
| **11 / 24****週二****台北班****11 / 27****週五****台中班****12 / 18****週五****高雄班** | **08:30-12:30****掌握客戶需求的六大環扣****快速成交技巧力** | **基礎銷售技巧- 掌握需求,快速成交****特色 : 銷售開始於”客戶需求”，優秀銷售人員懂得如何”滿足客戶需求” ，讓客戶對你產生信心並且脫穎而出取得訂單。****投資效益 :**特別針對銷售的過程發展出『贏得客戶的6大環扣』Opening專業開場、Probing尋問、Persuading說服、Closing達成協議、Unconcern客戶的漠不關心、Objection異議狀況的處理的六大技巧，將整個銷售流程與步驟系統化，讓你在與客戶互動中能有效達成共識，並做出最有利於雙方的決定，最重要的是與客戶能建立並維繫更長期性的關係，使您發揮最大潛力，再創佳績。**課程賣點:**1. 如何開始整個銷售的流程並進行成功的有效銷售。2. 確認每一個銷售步驟都是有效且運用自如。3. 如何透過詢問的技巧瞭解客戶的實際需求。4. 利用強而有力的說服技巧讓客戶知道我們的產品或服務。5. 銷售拜訪結束時，要如何與客戶達成雙方的共識與承諾。6. 如何讓不清楚自身需要的客戶，知道自己真正要的需求。7. 對於客戶所提出的各項疑慮做出有效的回應。 |
| **11 / 24****週二****台北班****11 / 27****週五****台中班****12 / 18****週五****台中班** | **13:30-17:30****打造堅實銷售蜂巢系統** | **TOP! 顛覆課** **掠奪式銷售- 搶攻大客戶的經營與管理** **<破盲點，給你業績的推進器>****特色 :** **·** 市場客戶多變！ 如何即時因應？**·** 競爭手段加劇！ 如何提高勝率？**·** 銷售周期變長！ 如何掌控進度？**·** 面對主要客戶， 如何開發管理？**投資效益 :**· 瞭解主要客戶的需要變化，主動服務· 制訂客觀優勢的銷售對策，每戰必捷· 引導團隊合作與資源分配，提升效率**課程賣點:**1. 策略性銷售的切入點2. 客戶分析—關係與需要分析3. 銷售位置轉移策略4. 制定營銷行動計劃5. 如何走向銷售巔峰 |
| **12 / 10****週四****台北班****12 / 22****週二****台中班****12 / 15****週二****高雄班** | **08:30-12:30****如何獲得最大的雙贏利益** | **TOP! 獨門課****談判致勝的商道術****<從利益、關係、讓步，到創造無限價值>** **特色 :** **·** 雙方囧局！ 僵持不下如何處裡？**·** 籌碼戰略！ 談判契機扭轉形勢？**·** 討價還價！ 推擋之間如何探底？**·** 獲得利潤！ 縮短時間成功談判？**投資效益 :**✺ 熟悉各式談判的計策及其對應的方式✺ 學會如何計劃成功的談判✺ 談判進行的折衝回應✺ 談判過程與核心技巧✺ 突破談判僵持**課程賣點:****談判的商**1.談判的商、道、術 2.談判的定義與定調3.談判核心四項的致勝關鍵**談判的道**改變大腦認知一道三鑰**談判的術****1.**讓步密技2.知已- 權力、資訊、期限三大對策3.之彼- 如何鎖住立場保護利益 |
| **12 / 10****週四****台北班****12 / 22****週二****台中班****12 / 15****週二****高雄班** | **13:30-17:30****在最短時間****達到最重要事件的溝通** | **成功簡報技巧****特色 :** **針對聽眾的期待，在時間限制內，讓簡報：****✺鋪陳有結構 ✺內容有條理 ✺說服有犀利 ✺問題有處理****【預期可獲得學習成果】****◆掌握簡報技巧****◆對於客戶簡報能具有風格、架構並實現溝通目標****◆將手中教材輸出成爲課綱，將內容進行規劃並系統化****課程內容:****犀利的簡報鋪陳**1. 清楚你的對象與目的✹好用工具：簡報需求分析表2. 戰略：AIDA溝通法則✹Attention 吸引注意 ✹Interest 引起興趣 ✹Desire 激發慾望 ✹Action 促進行動**鋪陳有結構讓內容有條理**1. 開場(起)✹先拋出重點的價值與效益 ✹開場白技巧練習2. 激勵(承)✹SPIN技巧 ✹冰山理論3. 說服(轉)✹針對關鍵問題提出解決方案FAB利益連結表達技巧 4. 謀合(合)✹重申利益、歸納總結 **聽眾解讀與問題處理**1. 視、聽、動覺訊息解讀2. 提問互動3. 問題處理✹提問技巧、回答問題技巧 ✹邀請參與 |
| **師資: 鄭 玖 鏮**擅長: 組織變形蟲再造，擴張業務張力，獨創商業思維及龍捲風產品模式&資本模式，融合産業的金融價值重組。國內企業頂級商業模式及業務實踐專家，少數能够從組織責任中心與會計獨立結算切入梳理商業模式、業務力擴張、供應鏈整合三個視角實戰派顧問，爲多家企業成功組織再造、連鎖招商與加盟、員工內部創業，做增量，在優化企業價值進行再投資。擁有中國文化大學國際企業管理學系、上海復旦大學經濟學院MAC資本管理碩士畢業。現任:網天下移動科技執行長長庚科技大學講師/審查委員981首長保健(大健康科技)集團等多家企業顧問。 |

**報名專線02-2608-2656陳助理**

**預約報名表 – 發郵件報名：****填妥以下資料回傳至service@360remitnet.com**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **課程日期** | **課程名稱** | **參加人員** | **部門/職稱** | **電話/分機/手機** | **E-mail** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **公司名稱** |  | **統一編號** |  |
| **公司地址** |  | **公司電話** |  |
| **承辦人員** |  | **行業別** |  |
| **繳費方式: 電匯 國泰世華銀行連城分行  帳號 128-03-500565-6  帳戶:** **網天下移動科技有限公司****報名方式 ：填具報名表後發郵件至** **service@360remitnet.com至本公司** |

**★ 早鳥票優惠期間為 (開課前10天完成報名手續)**

**您認為是好訊息,請幫忙轉寄,謝謝!**

Best Regards,

****

**匯360-賦能匯︱諮詢輔導**

**為企業賦能.不斷為企業創造價值的好夥伴**

**Tel: +886 (2 ) 2608 2656 台灣**

**service@360remitnet.com**