

銷售高手成功密碼

一、時間：106年6月21日(星期三)上午08:50~下午16:10

二、地點：嘉義縣創新學院【101教室】嘉義縣太保市祥和二路東段8號

三、指導單位：經濟部中小企業處、嘉義縣政府

四、主辦單位：嘉義縣中小企業服務中心、嘉義縣工商發展投資策進會

五、講師：許惟翔先生(現任:惟翔資訊企業有限公司負責人、中華益師益友協會(講師協會)理事經歷：元智大學企管系、益師益友共學會高雄分會長、Startup weekend創業比賽中區亞軍、各大管顧公司特約講師、優人勵活課程設計發展中心課程規劃師、中華講師聯盟培訓講師)

六、課程特色:時代變化非常快,人的需求也隨著時代不停在變動著。如今的銷售,已不只是貨物兩訖這麼單純。在銷售前該有哪些準備,如何才恰到好處的打動顧客?在銷售成功之後,能更須重視如何與客戶維持良好的關係,與找出個人在客戶心中的特色與記憶點,這都是本堂課的重點。

大綱:

序	課程單元	學習重點	序	課程單元	學習重點
一	成交之道為何 古曰攻心為上	銷售技巧百百種,各行各業所需重視的眉角亦有所不同,但在這一切技巧底下,最重要的便是「攻心為上」的心法了。	四	貼心恰好服務 滿足真正需求	過與不及的服務,都會讓人不舒服,該如何做出恰到好處的服務,才是服務的關鍵點。
二	破除單向迷思 釐清困境盲點	很多時候我們想的,未必是客人所需要的,讓我們在互動活動中,找出自己的盲點,看到客人真正需要。	五	延續雙方感情 讓客不請自來	有什麼方法可以讓延續與客人間的關係與情感?又該如何讓客人不請自來,甚至還幫忙帶客人來?
三	傾聽客戶心聲 找出潛在訴求	有一種需要,客人本身可能也不清楚,若能更進一步幫客人找到他還沒能說出的訴求,那就真能贏得顧客的心。	六	重新溯本追源 好好銷售自己	找出個人特質,強化個人印象,讓你在客戶心中,有著獨一無二的位置。

七、參加對象：企業負責人、業務主管、儲備幹部及業務之相關人員、對此課程有興趣者

(因座位有限,即日起額滿截止,請儘速報名。)

八、費用：無。(提供講義資料、午餐、茶水)

九、報名方式：即日起至6月16日前傳真或網路報名。

服務電話：05-3620362、傳真：05-3620369 報名網址：<http://www.cy-idipc.org.tw>

報名後(傳真及網路)請主動來電確認,本單位不再另行通知上課,請您記得上課日期。

❗為維護上課品質及事先報名者的權益,恕不接受現場報名!

&-----

參加「銷售高手成功密碼」講座報名表 106.6.21(三)

職稱	姓名	備註	職稱	姓名	備註	職稱	姓名	備註
		<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>
手機		素食	手機		素食	手機		素食
公司名稱				營業項目				電話
公司地址				統一編號				傳真
E-mail (請填寫)						聯絡人		

傳真：05-3620369 報名後請主動來電確認,本單位不再另行通知上課。

※為配合政府環保政策,敬請自備環保杯、筷。

※嘉義縣創新學院大門左側地下室設有停車場

106.05 2200份

嘉義縣（創新學院）交通位置圖



一、大眾運輸：

- ◎高鐵太保站，公車捷運系統BRT【下車站名：縣政府站，每20分鐘一班。】
- ◎高鐵太保站，嘉義縣公車【下車站名：縣政府站，朴子線/布袋線皆可搭乘。】

二、開車路線：

- ◎中山高：嘉義系統交流道→台82東西向快速道路→祥和14(嘉義縣政府)→太保二路
(往太保朴子方向)
- ◎省道：省道1至水上→縣道168(往太保朴子方向)→太保二路
- ◎南二高：水上系統交流道→台82東西向快速道路→祥和14(嘉義縣政府)→太保二路
(往太保朴子方向)

三、停車：

- ◎創新學院地下收費停車場由嘉義縣政府建設處委外管理，配合於政府辦公時間(即非放假日之早上8點至下午5點)採計時收費，每小時10元，每次最高收費40元(免持停車優惠證或相關公文)。
- ◎嘉義縣政府府前地下收費停車場，每小時10元，每次最高收費90元，持停車優惠證或相關公文每次最高收費40元。
- ◎路邊收費停車格：第1小時20元，之後每半小時10元。

嘉義縣人力發展所：<http://www.chrdc.gov.tw/>

地址：嘉義縣太保市祥和二路東段8號

電話：05-3623279

傳真：05-3623277

備註：本所(院)位於嘉義縣政府斜後方、消防局隔壁，距離高鐵嘉義站僅5-10分鐘車程。