

課程介紹:

在產品資訊氾濫的時代，銷售人員必須從「推銷員」轉變為「顧問」，才能有效溝通、成功銷售。本課程由實務經驗豐富的 B2B 銷售專家吳育宏，以專業顧問的角度剖析顧問式銷售的精隨，助你在業務拓展、顧客關係維護，均無往不利。

課程內容:

1. 強化傾聽

- 傾聽的不同層次
- 傾聽能力弱化的成因
- 提高傾聽能力的技巧
- 蛻變為傾聽專家: 如何分辨"事實"與"意見"的差異

2. 策略提問

- 好問題、壞問題的差異，以及產生的巨大影響
- 開放式問題 vs. 封閉式問題
- 策略性提問可以促成的七大功能

3. 化解異議

- 業務員如何在溝通初期，塑造反對意見較少的對話氛圍
- 反對意見處理的七大步驟
- 反對意見處理的六種方法

4. 提高信任

- 以具體事實和數據，強化"價值主張(value proposition)"的說服力
- 先弱後強、先虛後實的陳述技巧
- 提高信任感的循序漸進策略

參訓對象：業務人員、業務主管、經營管理主管。

使用教材：講師自編

師資：吳育宏先生，現為全球前五大專業事務所（BDO）管理諮詢顧問部門副總經理。產業經驗涵蓋製造業、高科技電子業、物流業、專業服務產業，職務歷練包含第一線業務人員、業務主管、產品專案主管、高階幕僚、管理顧問等。專欄文章發表於經濟日報「業務最前線」、商業周刊「業務力講堂」，著有「B2B 聖經」、「B2B 簡報聖經」兩本暢銷書籍。

時數：6小時

費用：新台幣3,000元，早鳥價NT\$2,700元，績優中堅廠商NT\$2,400元，敬請把握。
(包含學費、稅金、講義、午餐)

上課日期：108年11月1日(五)

上課時間：09:30-16:30(白天班)

上課地點：台北市信義路五段五號2樓H區國際企業人才培訓中心請由世貿中心信義路正門進入，搭手扶梯上2樓；搭乘捷運信義線請至<世貿/101站>，一號出口)

查詢方式：(02)2725-5200 轉分機2575賴小姐

網址：www.iti.org.tw (經貿專題班)