

頂尖業務的溝通技巧實務班

本課程將教授您優秀業務應具備的"說"、"聽"、"問"關鍵溝通技巧，讓您"說"出好感度與顧客信任、"聽"得客戶需求並強化連結、"問"起顧客購買欲望並促使快速成交。6小時讓您學會超業的銷售語態與溝通術，開創更多成交機會。

本課程對象： 國內業務開發

講師:黃經宙 現任正向人生企管顧問有限公司 總經理

暢銷書作家、企業內訓專業講師，擅長聲音溝通表達教學。

【課程介紹】

一、顧客關係及信任建立

- 五種基本的購買決定
- 如何強化與顧客之間的連結？
- 善用FABE利益銷售法

二、關鍵話術技巧

- 瞭解客戶需求方法(望聞問切)
- 顧客類型分析及關鍵話術設計
- 成功銷售話術的『說』『聽』『問』問影響顧客信任度的呼應技巧

三、『說』的關鍵語態

- 突破語態自我設限
- 語態的二個維度：速度與溫度
- 呼吸與情緒掌控
- 停頓與輕重音技巧

四、『聽』的感知語態

- 有效傾聽的技巧
- 理解→消化→建構→呈現
- 同理心回應語態

五、『問』的感知語態

- 「情境性問題」(Situation Question)
- 「探索式問題」(Problem question)
- 「暗示性問題」(Implication question)
- 「解決性問題」(Need-payoff question)
- SPIN提問法語態提煉

六、情境式語態實戰

(關鍵語態的四個層次)

- 情境、情緒、意念、情感)
- 語態情緒掌控與變化
- 衝突時的回應演練
- 拒絕時的回應演練

我要報名

【主辦單位】 經濟部國際貿易局、外貿協會桃園辦事處

【時間】 110年5月26日(星期三)上午9:30~16:30 (敬請提前10分鐘報到)

【地點】 外貿協會桃園辦事處(地址:桃園市桃園區中正路1082號28樓)

【課程費用】 3,000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價2,500元含稅、午餐

【聯絡資訊】 羅小姐T:(03)356-1836 分機 10 | E: tinaluo@taitra.org.tw