



# 《領導銷售策略班-團隊、客戶類型解析與應用》

打造高效率團隊、有效提升業績銷售與客戶管理之解析模式！

## 課程說明

疫情下影響，公司企業面臨多變、挑戰之市場環境，如何創造人與人連結與有效溝通為企業主一大挑戰！

本課程教您如何運用全球企業廣泛使用的 **MBTI** 性格分析工具，導入於內部團隊領導溝通、外部客戶經營管理，全面透析進而知己知彼、百戰百勝！輕鬆建立高績效同頻團隊，全方位提升 貴公司銷售戰力與領導力。

## 講師 陳啟昌

現任：

➢ 尚昕管理顧問公司執行長

經歷：

- MBTI®及 Everything DiSC®國際認證講師
- 經理人雜誌專欄作家及商學院講師
- 曾任大型藥廠GSK、Merck、Novartis超過20年領導業務團隊、客戶關係管理、售  
銷實務經驗，曾任萌蒂藥品台灣及香港總經理



## 課程對象

培訓對象：企業主 | 經理人 | 業務主管

## 課程大綱

### ◆ MBTI 性格類型的解析

全球 2/3 百大企業導入 MBTI、提升組織績效

### ◆ 透析不同類型的行為模式

察覺不同類型客戶差異、提高互動與溝通效率

### ◆ 探索『困難處理』客戶的有效策略

### ◆ 性格類型在領導力的應用

內部團隊的有效溝通策略

### ◆ 性格類型在銷售力的應用

外部客戶的有效溝通策略

【主辦單位】外貿協會 桃園辦事處

【時間】12/16(四) 9:30~16:30

【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓

【課程費用】3000元/兩人(含)以上報名每位優惠價2500元(含稅、午餐)

【聯絡方式】陳小姐 03-3561836#11、[yhchen@taitra.org.tw](mailto:yhchen@taitra.org.tw)

我要報名