

【課程簡介】

【顧問式銷售】是一種有架構的銷售步驟！銷售，不是推銷，而是解決客戶問題！大多數業務，都是推銷公司商品，有時會變成【亂槍打鳥】？顧問式銷售，是針對客戶問題，進行有效的解決方案，精準滿足客戶的需求，提升購買率。本課程，訓練【提問能力】，提出【對策能力】，並進行有邏輯的【說服程序】，有效提升銷售成交的機率。

【課程大綱】

<p>問對現況瞭解客戶狀況</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 建立良好關係，好的開始 <ol style="list-style-type: none"> 1、客戶類型分析及應對練習 2、問到心裡，顧客關係的演進 3、問到成就，贏得好感的方法 4、問對現況，瞭解客戶必要資訊 	<p>暗示問題 說明及說服客戶</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 回答客戶的問題，練習+練習+練習 <ol style="list-style-type: none"> 1、提示未來風險成本 2、提問分析比較練習 3、銷售優勢策略 4、銷售方案評估選擇
<p>成交銷售理念問出期望 瞭解客戶問題及期望</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 有效掌握問題核心+重點，傾聽客戶的問題，練習+練習+練習 <ol style="list-style-type: none"> 1、問題的定義 2、問題是需求的開始 3、問題，是期望和現況的差異 4、客戶購買必要六大要因提問 5、黃金成交三大數據分析 6、架構式提問力演練 	<p>解決問題 締結成交</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 關鍵表達+說服力練習 <ol style="list-style-type: none"> 1、銷售成交對策分析 2、FABNE 技巧提問說明 3、成交重點提問演練 5、顧問銷售技巧演練 6、銷售行動計劃展開

【講師簡介】



王人國 老師 百大名師學院院長、領導管理課程百大名師、管理雜誌 500 大名師

每年教學 300 天，高達 1,800 小時，最高教學天數企業講師。企業 25 年實戰加上多年教學經驗，擅長美式互動教學+實戰輔導教學+情境演練教學，能精準抓住客戶心理，是一位深耕紮實的實務訓練講師。

【主辦單位】經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處

【時間】110 年 9 月 7 日(二) 09:30~16:30 (中午休息一小時)

【地址】新竹市光復路二段 287 號 6 樓(科技財經大樓)

【費用】NT\$ 3,000 元(含學費、稅、講義、午餐及點心)

★優惠活動：8/24(二)前報名並完成繳費者享早鳥優惠價 NTD2,700；

同公司 2 人報名享 8 折優惠 NTD2,400/人

【線上報名】<http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1100907h>

聯繫窗口：(03)516-3333 分機 12 許小姐，mail: hsiun@taitra.org.tw

備註：1.本會保留變更或調整課程內容及講師之權利。如遇不可抗力因素(如颱風、地震)，將依照行政院人事行政局發佈之新竹市是否停班停課訊息為準。2.本會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者，若不克前來參加，名額可轉讓他人或協調轉班，請務必於開課前 7 天以上，以電話或電子郵件告知。若要辦理退費，將扣除 NT\$300 之行政處理手續費。3.若開課前 7 天內通知不出席者，不可保留名額或轉班，並且恕不退費。4.因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後貿協發送相關資訊供您參考之用，若您不需要此課程資料、需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。5.本課程報名人數未達 10 人即取消辦理，請留意繳費通知信件。