

提升說服技巧工作坊 Improving persuasive skills workshop

課程簡介 Course Introduction

擁有卓越的說服技巧可以幫助前線人員有效地向客戶推介公司的產品或服務，讓客戶得到滿意的服務並提升銷售成功的機會。本工作坊旨在讓前線銷售人員了解如何有效地運用說服技巧以提高促成交易的成功率。

課程內容

- ◆ 客戶需求與期望價值分析
- ◆ 客戶導向的說服技巧
 - a. 傾聽
 - b. 理解客戶需求
 - c. 營造話題氣氛
 - d. 建立信任
- ◆ 當客戶對產品說“不”時，應如何應對
- ◆ 案例分享

課程對象 Target Audience

澳門金融行業 - 銷售人員 或 保險中介人。

導師 Instructor

導師為澳門管理學院導師潘倩兒，擁有澳門大學工商管理碩士學位，並獲得多項專業認證資格: Disc 培訓導師、國際身心語義學會基本領導文憑、自我領導教練及 NLP 執行師。

課程證書 Course Certificate / 持續專業培訓時數 CPD hours

出席率達 100% 的學員方可獲頒授由澳門管理學院發出之出席證書及獲得持續專業培訓時數。學員若遲到或缺席超過 15 分鐘，將不獲頒授出席證書及不能獲得持續專業培訓時數。學員請務必於每節課準時到達，並緊記於每一節課上課前及完結後在出席記錄表上簽名。

其他資料 Other Information

語言 Language	廣東話授課，中文講義
查詢 Enquiry	請致電江小姐 8297 2619，或溫先生 8297 2612。
上課地點 Venue	澳門管理學院 (地址: 新口岸上海街 175 號, 中華總商會大廈 9 樓)