



# 成交力爆發： 銷售人員必修的五大關鍵技術

## 開課資訊

日期：115 年 6 月 4 日(週四)

時間：09:30-16:30 共 6 小時

地點：台中世貿中心會議室

(台中市西屯區天保街 60 號)

費用：4,000 元整。

## 報名資格

銷售人員、銷售主管貨儲備幹部、  
跨部門接觸顧客人員、中小企業內  
部培訓需求者。

## 師資介紹

### 許宏懋 老師

現任：加讚企業管理顧問有限公司輔導顧問

經歷：國森企業(股)公司 SBU2

Manager、裕隆日產裕唐汽車經營企劃處  
兼顧顧中心經理、洪安興業(股)公司副總  
經理、裕隆日產裕唐汽車顧問、智策、杜  
德、加讚等顧問公司顧問暨資深講師

## 課程目標

- 理解銷售五大關鍵流程：建立從開場、探詢、說服、處理異議到成交的完整銷售架構。
- 強化顧客需求探詢能力：運用 FAB 提問法與傾聽技巧，精準掌握顧客痛點。
- 提升價值呈現與說服技巧：學會轉化產品特點為顧客利益，提升說服力。
- 掌握異議處理策略：辨識常見異議類型，運用對應話術有效回應
- 熟練成交收尾技術：掌握成交信號與收尾話術，提升成交成功率
- 透過實戰演練強化應用：藉由角色扮演與模擬演練，將技巧內化為實務能力。

## 課程大綱

- |             |            |
|-------------|------------|
| 1. 銷售開場術。   | 4. 異議處理術。  |
| 2. 探詢需求力。   | 5. 成交收尾技術。 |
| 3. 說服與價值呈現。 | 6. 演練與回饋。  |

## 繳費資訊

### 請於通知繳費後，於繳費期限內繳交。

- (1)即期支票：抬頭：財團法人台中世界貿易中心  
(郵寄至：台中市 40766 西屯區天保街 60 號 人才培訓組)。  
(2)郵局劃撥：帳號 21190461 (抬頭：財團法人台中世界貿易中心)。  
(3)ATM 轉帳：銀行代號：103 銀行：台灣新光商業銀行-永安分行，  
帳號：0949-10-000788-7  
(4)現金：報名後至本中心 2 樓辦公室繳交。

## 班別：成交力爆發：銷售人員必修的五大關鍵技術

發票開立：個人 公司

公司名稱：		統一編號：	
姓名 1：	職稱：	手機：	電話：
姓名 2：	職稱：	手機：	
公司聯絡人：	電話	聯絡地址：	
E-mail:			