

高情商關鍵銷售表達培訓- 顧客與你想的不一樣

* 課程目標

提升顧客的服務滿意度，有效的經營顧客心中的好印象，是每位銷售人員最重要，且最需要培養的能力，透過課程企業案例的演練方式，清楚的了解顧客與銷售人員之間，最好的「溫暖距離」讓客戶 SAY YES 成交技巧，明白客戶所需，再提供最好的銷售商品，達到暖心的銷售服務，讓顧客感到貼心更精準到位。

1. 有效經營顧客心中的好印象
2. 行銷關鍵方程式
3. 客戶滿意度培養與應對方法
4. 開口說重點巧用倒金字塔說話術
5. 不再讓客戶跑走的成交技巧
6. 深入客戶心坎裡的顧問式溝通

* 課程大綱

1. 說出好形象產生好印象
2. 行銷關鍵在於你怎麼介紹產品
3. 說進心坎裡的拜訪客戶技巧
4. 實戰演練上場不再害怕

* 師資介紹：林致豫老師

現任：福爾摩沙雲創學院-特聘講師

學歷：台中教育大學觀光研究所

經歷：1.WBA 婚禮宴會乙級認證主持人
2. 台中市新聞局影視扎根校園巡迴指定主持人
3. 海峽青年節兩岸大學生領袖營御用主持人

* 開課日期：

第1梯次：110年7月21日(週三)09:00-17:00 共7小時

第2梯次：110年8月11日(週三)09:00-17:00 共7小時

第3梯次：110年9月15日(週三)09:00-17:00 共7小時

第4梯次：110年10月20日(週三)09:00-17:00 共7小時

* 上課地點：台中世貿中心會議室(台中市西屯區天保街60號)

* 報名資格：對本課程有興趣者皆可

* 課程收費：每人新台幣3,500元整。

* 繳費方式：(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：報名後至本中心地下室B1培訓組辦公室繳交。

※以上(2)(3)項繳款後請來電告知或將收據聯寫上「課程名稱、姓名」回傳，以利查核。

* 諮詢專線：04-23582271 ext 1056 裴小姐傳真至 04-23589172

-----請沿虛線剪下-----

台中世界貿易中心網站：<https://www.wtctxg.org.tw>(開放線上報名)

開立發票 個人 公司

班別：高情商關鍵銷售表達培訓-顧客與你想的不一樣		報名梯次：第_____梯次	
公司名稱：		統一編號：	
電話(日)：	傳真：	聯絡地址：	
姓名：	職稱：	最高學歷：	手機：
E-mail:			