



財團法人
台中世界貿易中心
WORLD TRADE CENTER
TAICHUNG

用心銷售—業務達人的導購及成交技巧

❖課程目標

1.了解如何贏得顧客的信任 2.了解導購時如何用顧問式銷售技巧 3.學習運用成交與議價技巧

❖課程大綱

- 1.認識自己
- 2.以客為尊的客戶導向銷售
- 3.顧問式服務銷售技巧運用
- 4.銷售成交策略的攻防技巧
- 5.銷售談判議價與異議處理

❖師資介紹：吳盛光 老師

現任：織夢人國際行銷有限公司 總經理

經歷：美商 Intel 品牌事業部 大中國區總經理、美商 Intel 網通產品事業群 亞太區主管、技嘉科技網通事業群 大中國區總經理、智浩企業股份有限公司 總經理、瑞智國際智庫企業股份有限公司培訓顧問部 顧問、中華網路行銷講師協會 理事、行政院新創基地及新創園夢網 創業諮詢顧問

❖開課日期

第 1 梯次：111 年 7 月 5 日(週二) 9:00-16:00 共 6 小時

第 2 梯次：111 年 10 月 4 日(週二) 9:00-16:00 共 6 小時

❖上課地點：台中世貿中心教室(台中市西屯區天保街 60 號)

❖適合對象：一般員工、基層主管、中階主管

❖課程收費：每人新台幣 3,000 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 1055 洪小姐，傳真至 04-23589172

報 名 表

開立收據 個人 公司

課程名稱：用心銷售—業務達人的導購及成交技巧		報名梯次：第 _____ 梯次	
公司名稱：		統一編號：	
電話(白天)	傳真	公司負責聯絡人/職稱	獲知訊息管道
姓名：	手機：	職稱：	
最高學歷：	Email：		