



台南市工業會

課程	業務談判及銷售技巧		講師	張元任
日期	115.05.13(星期三)		時間	9:00-16:00 (08:40 報到)
課程目的	銷售高手應快速引發顧客興趣、了解顧客需求，運用談判技巧，有效解決顧客問題，完成銷售任務。本課程將以生動活潑方式，發揮七星級服務力，升級優勢銷售技巧，成為傲視群倫的常勝軍。			
課程大綱	<ol style="list-style-type: none"> 1. 降低客戶抗拒心理 2. 增加銷售的可信度 3. 提升銷售的成功率 4. 談判前的準備動作 5. 如何掌握談判技巧 6. 順勢排除阻礙因素 			
費用	會員	免費	前兩位免費，第三位以上費用\$300/人	
	非會員	2000 元	同公司報名第二位以上享九折優惠	

報名前請先閱讀如下，以確保您的權益

- 指導單位：經濟部中小及新創企業署中小企業發展基金
- 承辦單位：台南市工業會
- 報名方式：詳填以下報名表連同繳費證明，傳真或郵寄至台南市工業會，並請來電確認。
- 上課地點：勞工育樂中心第二教室（台南市南區南門路 261 號 2 樓）
- 招生人數：50 人(名額有限，額滿為止)
- 繳費方式：郵寄現金袋或郵政劃撥（劃撥帳號:31399434 戶名:台南市工業會）
- 聯絡方式：電話：06-2136711 傳真：06-2139309 聯絡人：吳瓊媚小姐
- ✧ 附則：1. 本會保有課程更動之權利，如不便之處請見諒。2. 為了響應環保，請自備環保杯。

煩請臨時有事不克參加之學員，務必提前來電取消以利本會作業，謝謝。

-----✂-----煩請填妥資料並剪下回傳-----✂-----

〈業務談判及銷售技巧〉講習會 115.05.13

姓名	職稱	備註
		聯絡人
		電話
公司名稱		公司章
E-MAIL		