

# 國際業務溝通力實戰技巧

課程說明

本課程將帶領學員瞭解傳統銷售與行銷演進差異，透析顧客需求與內在真正想法，掌握購買決策模式與消費心理，進而提升學員與顧客應對之能力。教導業務人員如何站在顧客立場、透過正確行銷手法與服務技巧協助顧客解決問題、突破銷售困境，成為頂級銷售達人。



112/07/26(星期三) 9:30~16:30(共計6小時)



彰化縣工業會4樓或6樓或7樓教室



企業負責人、業務部門主管或相關業務承辦人員及國貿人員、對本課程有興趣者。

## 吳永寬 老師

現任：經濟部中小企業處-創業顧問/榮譽指導員、勞動部勞動力發展署-講師/顧問、教育部體育署、青年發展署-勞基法講師  
 經歷：上市櫃公司、中小企業、國營事業-培訓師/管理顧問/講師、勞動部、衛福部、教育部、勞工局、文化局、教育局、社會局、環保局、文建會、農委會、市立圖書館、社區大學、公務人員進修、大專校院教師專業成長、樂齡學習中心-講師  
 證照：澳洲「訓練規劃與評量四級證書」、ISO-45001 (2018)、ISO-14001 (2015) 稽核員、顧問合格證書、創業管理管理師、網路創業管理管理師、創意啟發管理師、創新管理管理師、青年企劃師、時尚活動展覽企劃師

授課老師

課程大綱

- 一、 傳統銷售vs.新行銷觀念
- 二、 顧客類型vs.決策心理
- 三、 行銷制勝法vs.卓越客服指標
- 四、 服務品質缺口vs.衡量指標
- 五、 一二三議價法vs. ABCD商務談判
- 六、 顧客關係管理vs.抱怨處理

【報名方式】1.線上報名：請掃右下方QR-CODE連結到報名專區

2.傳真報名：請填妥報名表並傳真報名，專線：(04)7297231-2、7262667

報名後請立即來電與分機53黃小姐確認，謝謝！

【費用】本會會員每人800元；非會員1,500元

凡報名本會112年度參展團之廠商，每家公司得免費參加2位

- 1.現場繳費：請於開課當天於櫃台報到並完成繳費。
  - 2.開立支票：支票抬頭 | 彰化縣工業會，請於開課一週前以支票郵寄(彰化市民族路209號1樓)
  - 3.郵政劃撥：郵撥帳號 | 00259594、戶名：彰化縣工業會，完成劃撥手續請將收據傳真本會
  - 4.同一公司滿三人報名，則享一人免費【三人同行，一人免費】
- ★汽車停車費請自理，學員車輛可停彰化仁愛停車場-停放一小時為20元，最高收費100元/當日(當日當次，隔日另計)(彰化市仁愛路137巷33號對面)



【洽詢專線】本會聯絡電話：04-7256655 分機53黃小姐

(此簡章可影印使用) 名額有限，報名從速

## 國際業務溝通力實戰技巧

講習會報名表(112/07/26)

公司名稱			
展覽名稱		(本會112年度參展團之廠商，請填寫此欄)	
參加人員姓名	部門/職稱	參加人員姓名	部門/職稱
上課通知e-mail信箱		電話	傳真
		分機：_____	

※必簽※ 以上資料同意本會作為課程聯繫使用。(參加之學員請簽名：\_\_\_\_\_)