

顧問式銷售

讓 Merchandiser 學會如何開拓新客戶

課程編號：TDHK180608

2018 年 6 月 8 日(星期五) 上午 9:30 - 下午 5:00 香港



課程簡介:

顧問式銷售與談判是一套以客戶為核心，透過探求客戶需求、發掘客戶問題、激發客戶解決問題的強烈需要，進而提供解決方案以滿足客戶需求的銷售暨談判模式，銷售核心在於「解決方案」，而非「銷售產品」。傳統式銷售技巧一般用於決策單純或金額不大的銷售情境。當面臨大金額或決策繁複的組織銷售情境，傳統式銷售技巧則顯現出其侷限性，無法完全應對。此種情境最適合的解決方式即是以修正後的傳統性銷售知識為基礎，再加入顧問式銷售，轉化結合後才能夠真正應對情境所需。

課程特點:

- 基於科學性最強的 SPIN 銷售模式，通過歷時 12 年的數據收集，跨越 23 個國家，涉及 24 個不同的產業，共計 3 萬 5 千個銷售拜訪的實地觀察與分析
- 適合工業型生產及開發項目的顧問式銷售，把跟單部門的知識轉化為客戶的解決方案
- 了解客戶拜訪前的準備工作和拜訪後的跟進，建立一套完整的 CRM 系統



9:30 - 10:45	<ul style="list-style-type: none"> ● 小額買賣和大額買賣的決策過程和心理分析 ● 為何顧問式銷售適合大額買賣的決策 ● 基於科學銷售研究 ● 如何設計第一次具定位的客戶拜訪交談內容 ● 如何了解及發掘客戶的"隱性需求"
10:45 - 11:00	休息
11:00 - 12:15	SPIN 顧問式銷售發問的四個階段: <ul style="list-style-type: none"> ● 有關現狀的提問 (Situation Questions) ● 有關問題的提問 (Problem Questions) ● 有關影響之提問 (Implication Questions) ● 有關需求與回報之提問 (Need-Payoff Questions)
12:15 - 13:30	午餐 (學員自行安排)
13:30 - 15:00	<ul style="list-style-type: none"> ● 了解客戶拜訪前的準備工作和拜訪後的跟進 ● 如何提供一個高信任度的解決方案 ● 如何展視你公司有能力的勝任
15:00 - 15:15	休息
15:15 - 16:30	<ul style="list-style-type: none"> ● 如何建立有承諾的下一步推進方案 ● 如何防止客戶過早提出反對意見 ● 客戶分析工具: 拜訪前的檢查清單、訪客戶問題表格、客戶跟進系統
16:30 - 17:00	派發參考資料、填寫評估表、頒發證書

課程詳情：

日期：2018年6月8日(星期五)
 時間：上午9:30 - 下午5:00
 地點：九龍長沙灣長裕街8號億京廣場31樓

語言：粵語

費用：會員 HK\$2,800；非會員 HK\$3,220(5月18日或之前報名及繳交費用)
 會員 HK\$3,000；非會員 HK\$3,420(5月18日之後報名及繳交費用)

【同一機構3位同時報讀，第4位學費全免】

《不能使用任何現金券》

合作機構：



Institute for Leadership & Potential Development (HK) Ltd.
 展能學院(香港)有限公司

講師：**麥一柱先生(Keith Mak)**於企業管理課程及諮詢擁有超過十五年的經驗，並曾帶領 B2B 業務團隊開拓本地及國內市場，對港資工廠的客戶需求有深刻的了解及經驗。麥先生早年畢業於香港理工大學，近年並獲得哈佛大學教授 G.Harry 及加州大學 UCLA Marshall Goldsmith Ph.D. 的認證，成為企業導師及企業教練。

報名表

課程名稱：顧問式銷售				For Office use only	
				Ref.:	Total:
參加者資料 (同一機構3位以上報讀，可另頁附上參加者名單)					
姓名：		職銜：		電郵：	
姓名：		職銜：		電郵：	
姓名：		職銜：		電郵：	
聯絡人資料					
聯絡人		職銜：		電郵：	
電話：		緊急聯絡電話：		傳真：	
所屬機構資料 (只適用於以公司名義報讀之參加者)					
公司名稱：				工總會員編號：	
地址：					
得悉此課程的途徑	<input type="checkbox"/> 1.工總網頁 <input type="checkbox"/> 2.電郵 <input type="checkbox"/> 3.Facebook/WeChat <input type="checkbox"/> 4.同事介紹 <input type="checkbox"/> 5.其他:_____				
報名流程					
1/填妥報名表並傳真至(852)2721 3494 或 電郵至 james.lau@fhki.org.hk ※ 歡迎網上報名，請瀏覽： http://goo.gl/HGGLDB ，選擇相關課程並按【立即報名】 ※ 本中心不接受電話報名					
2/請於7個工作天內將已填妥的表格連同支票一併寄往本中心 ※ 網上報名者，請於支票背面註明所報讀的課程及參加者資料，以便核對 ※ 支票抬頭【香港工業總會】或【Federation of Hong Kong Industries】) ※ 郵寄地址：九龍長沙灣長裕街8號億京廣場31樓 香港工業總會培訓中心 31/F, Billion Plaza, 8 Cheung Yue Street, Cheung Sha Wan, KLN. Attn: Training Centre ※ 銀行轉帳只適用於【已成班】之課程，如有疑問請與本中心聯絡。					
本中心保留在任何情況下更改授課地點、日期及時間的權利。 有關惡劣天氣情況下之課程安排，請參閱： http://goo.gl/CoR2cj					
<input checked="" type="checkbox"/> 本人已細閱、明白及同意刊於報名表背頁之「報名注意事項」、「收集個人資料聲明」及「免責聲明」					
簽署：_____			日期：_____		



報名注意事項

1. 工總培訓中心(下稱「本中心」)將於收到報名表後兩個工作天內回覆確認留位及繳交學費安排。
2. 請於本中心發出繳交學費提示後7個工作天內將已填妥的表格連同支票一併寄往本中心，否則將視作取消留位。其後如需再次報讀，將收取港幣二百元行政費用。
3. 如 貴公司/閣下報讀多於一個課程，請每一課程預備一張支票。
4. 如未能如期出席課程，請於開課前5個工作天以書面取消報名。扣除報名行政費用港幣200元後，餘數可獲退還。申請者亦可保留學費轉讀2019年3月31日前開辦之課程，惟事先須得本中心同意(行政費用可獲豁免)。**少於5個工作天提出之取消/轉讀申請將不獲受理，學費恕不退還**
5. 提交報名後如需更改參加者資料，請於開課日前不少於1個工作天通知本中心，否則可能不獲發出席證明。開課後提出之申請將不獲受理。
6. 課程確實開班與否，將會在開課前不少於5個工作天以電郵通知。本中心保留在任何情況下更改授課地點、日期及時間的權利。如課程/上課地點有任何更新，本中心將以電郵方式通知已報名的參加者有關改動。
7. 課程確實【已成班】後，如需以銀行轉帳方式繳交學費，請與本中心聯絡。未能於5個工作天內提交繳費證明之報名可能會被取消。
請注意：未能於開課日前繳清學費之參加者將不予招待。
8. 如課程報名人數不足，本中心有權取消有關課程。已繳交的學費將以郵寄支票方式在下一個日曆月之15日前退還。

收集個人資料聲明

本報名表內所有個人資料將用作與工總培訓中心(下稱“本中心”)溝通渠道，本中心將透過信件、電子郵件或流動電話等發放中心的最新資訊及推廣訊息，如課程資料、講座及活動等。只有本中心員工才能處理報名表所收集的個人資料。閣下可隨時以書面或電郵方式向中心申明是否願意接受有關資訊。**若閣下日後不欲收取任何工總培訓中心推廣訊息，請選取右列方格。□**

除培訓課程外，香港工業總會亦會定期舉辦講座、午餐會、研討會、商貿配對等活動，以促進同業聯誼，建立及擴大商務聯系。**若閣下有意收取上述工總活動資訊，請選取右列方格。□**

在法律許可情況下，本中心會將參加者之資料給予課程導師/協辦機構及團體以提升課堂質素。本中心亦會於課堂/活動期間拍攝或錄像作為日後宣傳用途，若參加者不同意以上安排，請與本中心聯絡。

根據個人資料(私隱)條例，申請人有權知悉本中心有否保留其個人資料，同時亦可查閱、索取及更改其個人資料。申請人如欲查閱其個人資料，請以書面通知本中心。

免責聲明

遞交本報名表等同所有參加者已同意於課程/活動期間需顧及自身和他人安全。所有參加者自願承擔因參加課程/活動而可能引致的損傷或疾病風險，並同意免除工總培訓中心(下稱“本中心”)及其代理人、服務人員及僱員之責任，不會因任何損失、傷害或於課堂地點內財物失竊而向上述人士進行索償。

如因「不可抗拒的」理由，包括但不限於惡劣天氣、交通延誤、導師身體不適等，本中心有權隨時取消培訓或延期，上述情況所引致之影響或損失，本中心一概不負責。