

UNIVERSAL PRESTIGE 壹齊

銷售心理學系列-

《純粹銷售》課程

課時：一天，6小時：

學費：\$1,200



導師簡介

簡銘志 (Majid)

- 理財規劃與財務策劃師聯合學會榮譽顧問 (心理及性格學)
- 國內唯一《本能性格系統》導師
- 美國 ABNLP 國際認證 NLP 發證導師 (全國五位)
- 美國 ABH 催眠治療師導師 (全國五位)
- 臨床催眠治療師
- 私人心理諮詢師
- 純粹銷售課程導師
- 九型人格國際認證導師
- D.I.S.C 性格分析師
- 生命數字導師
- 時間線治療高級執行師
- 夢分析師
- 心理畫分析師
- 東亞運動會銅牌得主

課時：一天，6 小時：

銷售是世界上最古老以及最厲害的一個行業，同時也是其中一個最艱苦的行業！

現今社會上競爭與日俱增，科技高速發展以及市場的壓力，改變的速度有如飛快的流水，單單能轉達產品的「好」是不足夠的。

行銷人員與潛在客戶之間的關係必須變得更緊密才能加強銷售量。

競爭者之間分別在於銷售人員如何推廣產品、服務或解決辦法的不同中。成功往往在能將自己的能力發揮到極致的一方。

只要我們需要擁有一些基礎的技術和技巧，我們就能擁有更穩定及高水準的表現。

無論所銷售的是產品、服務甚至是自己，只要你投入，這個課程都保證你能得到突破！

授課內容：

- 視覺、聽覺、感覺行事的人的特徵
- 銷售七步曲
- 成功銷售的定義與方法
- 遇到拒絕時的心理變化及處理方法
- 銷售形態的掌控
- 如何拿到最多的 Yes
- 潛意識關係的建立
- 潛意識銷售的步驟
- 尋找客戶的購買策略
- 與客戶建立共鳴共振
- 無窮無盡話題的說話技巧
- 銷售演練與回饋
- 目標的訂立與成功的重點
- 踢單的最佳時機

收穫：

- 找到自己的推動力
- 把想法變得正面及擁有正面的態度
- 懂得發掘不同潛在購買者的購買戰術
- 駕馭非語言溝通，成為具有感染力的銷售高手
- 建立潛意識親合感
- 閱讀買家的身體語言
- 瞭解人類如何接受訊息及接受偏向
- 享受拒絕，利用情感和身體語言加強表達
- 令購買過程更順暢的用字
- 懂得利用潛意識指令
- 令銷售過程中阻力減少
- 成為銷售狂熱份子！

授課模式：

理論、分組討論、演練三方位授課形式