

銷售技巧高級實務課程

簡介：

歡迎來到銷售技巧高級實務課程。本課程將幫助學員將銷售技能提升到一個新的水平。在本課程中，學員將學習如何制定銷售策略，有效地尋找潛在客戶，建立價值和信任，談判和影響，交叉銷售和增銷，處理棘手的客戶和困難情況，並使用技術和工具來提高銷售業績和生產力。



課程對象：

本課程適合有一些銷售經驗並想要提高他們的銷售技能和效果的銷售專業人士。學員應該對銷售的概念，過程和技巧有基本的了解，以及願意學習新的技能。本課程不適合銷售的初學者。未有銷售經驗的學員，請報讀本學院的「銷售技巧基礎實務課程」

課程目的：

在本課程結束時，學員將能夠：

- 制定符合業務目標和資源的銷售策略
- 使用各種方法和管道，有效地尋找潛在客戶並確定潛在客戶的資格
- 利用信譽、權威和融洽關係與潛在客戶和客戶建立價值和信任
- 利用說服技巧進行談判和施加影響，克服異議，創造雙贏結果，並達成更多交易
- 使用科技進行交叉銷售和追加銷售，以識別和創造額外的銷售機會，並提供可增加價值並滿足客戶需求的解決方案
- 處理棘手的客戶和情況，運用處理憤怒、不滿意或要求苛刻的客戶的技能，專業有效地解決衝突和投訴
- 使用各種銷售工具和技術（例如 CRM 系統、社群媒體、電子郵件和影片），利用科技和工具來提高銷售業績和生產力

課程大綱：

1. 如何制定銷售策略：了解如何分析你的市場、競爭對手和機會，並制定符合你的業務目標和資源的銷售計劃
2. 如何有效地尋找潛在客戶：了解如何產生潛在客戶、鑑定潛在客戶以及使用各種方法和管道來接觸潛在客戶
3. 如何建立價值和信任：了解如何與潛在客戶建立信譽、權威和融洽關係，並使用諮詢式銷售技巧來發現他們的痛點和目標
4. 如何談判和影響：了解如何運用說服和影響力技巧來克服異議、創造雙贏結果並達成更多交易

5. 如何交叉銷售和增銷：了解如何運用說服和影響力技巧來克服異議、創造雙贏結果並達成更多交易
6. 如何處理棘手的客戶和情況：了解如何處理憤怒、不滿或挑剔的客戶，並專業有效地解決衝突和投訴
7. 如何使用技術和工具：了解如何使用各種銷售工具和技術，例如 CRM 系統、社交媒體、電子郵件和視頻，來提高你的銷售業績和生產力
8. 如何發展和提高銷售技能：了解如何尋求回饋、評估你的優勢和劣勢，並不斷提高你的銷售知識和技能

學習成果：

在本課程結束時，參加者將能夠：

- 分析市場，競爭對手和機會，及創建銷售計劃
- 提出各式問題來發現客戶的痛點和目標
- 與客戶建立關係和信任，來創造雙贏的結果
- 分析你的客戶數據和細分，研究你的市場和競爭對手，開發和推廣你的價值主張，創建和測試各種交叉銷售和增銷優惠，或提供補償和激勵，來交叉銷售和增銷
- 保持冷靜和專業，提供解決方案和跟進不滿意的客戶
- 設定和溝通界限，談判和妥協，提供替代方案和選擇等，來處理要求高的客戶



日期及時間：

2025 年 9 月 30 日(星期二) 10:00am–12:30pm & 2:00pm–5:00pm

語言：	粵語及中文教材
形式：	線上課程（Zoom）
費用：	港幣\$1,780 / *港幣\$1,580 (*於 2025 年 9 月 16 日或之前報名及付款，或三人同時報讀)
證書：	出席率達總時數 80%以上之學員可獲「華基商學院」頒發電子出席證書
查詢：	電話：2770 3033 或 info@ced.edu.hk

報名及繳費辦法：

1. 請將港幣支票連同報名表郵寄至：
香港上環干諾道西 28 號威勝商業大廈 5 樓 510 室 華基商學院收
(支票請書明支付「CED School of Business Limited」，並請劃線)
2. 銀行入數或轉數快 (FPS)
銀行名稱：Shanghai Commercial Bank (上海商業銀行) (025)
賬戶名稱：CED School of Business Ltd
賬戶號碼：338-14-33017-6
轉數快識別碼：6855886
請將銀行入數紙、轉賬紀錄、或轉數快紀錄，電郵至：info@ced.edu.hk

導師：Mr Jacky Wong

華基商學院課程總監，畢業於香港科技大學，曾服務於美國友邦保險、金域假日酒店等機構；擁有逾 15 年教育培訓及管理經驗，擅長傳統公函文書禮儀、電子文書禮儀、溝通技巧、匯報技巧、談判技巧、領導力、團隊建設、人際關係、客戶服務及創意應用等培訓專案，黃導師擅於以互動、體驗和理論，以及風趣、生動來分享教學。黃先生精於 Word、Excel 及 PowerPoint 在職場上的實戰運用，亦擅於深入淺出，講授香港勞工法例，尤其精於工資計算(713)及工傷賠償計算方法，讓學員能容易掌握和應用於工作和生活中。黃先生曾多次獲商務團體、教育機構、非牟利機構邀請講授課程，深受客戶的信賴和好評。客戶包括：勞工處、綠色和平、香港明愛、香港樂施會、香港基督教女青年會、循道衛理楊震社會服務處、富士電機（香港）、交通銀行、信滙會計師事務所、澳門高美好食品有限公司等。

報名表

銷售技巧高級實務課程 2025 年 9 月 30 日

- 申請人請填妥以下表格，然後電郵至：info@ced.edu.hk

公司名稱：		聯絡人姓名（先生/女士）：	
地址：		職位：	
		電話：	
		電郵：	
參加者姓名（先生/女士）：		參加者姓名（先生/女士）：	
職位：		職位：	
電話：	傳真：	電話：	傳真：
手提電話：		手提電話：	
電郵：		電郵：	
✓ 座位有限，先到先得，滿額即止，以繳交費用為準。 ✓ 申請人請依時到達上課地點。如要取消申請，請在上課前 14 個工作天以書面通知。否則已繳費用，概不退回。 ✓ 缺席者已繳費用，概不退回。不設有補課。 ✓ 所有課程費用必須在上課日前 3 個工作天前付清。如遲交費用，本校將會額外收取港幣 200 元行政費。 ✓ 課程提供者有權根據有需要情況作出任何調動，包括課程內容、上課地點時間及講師。 ✓ 請問你從何渠道得知本課程？ 1. ☐ 傳真 2. ☐ 電郵 3. ☐ 互聯網 4. ☐ 講座 5. ☐ 廣告 6. ☐ 業務經理 7. ☐ Facebook 8. ☐ LinkedIn 9. ☐ 學會：(請註明) _____ 10. ☐ 其他：(請註明) _____			

本校只會把以上個人資料作本研討會登記之用，並會依《個人資料(私隱)條例》保密處理。條例全文請參考香港個人資料私隱專員公署網頁：https://www.pcpd.org.hk/tc_chi/files/pdpo.pdf

本人同意以上條款。申請人簽署：_____ 日期：_____