



銷售心理學

W1106

課程簡介：

每個人都想要成為一個最成功的銷售人員，除了設定目標向前衝刺外，最重要就是銷售人員心理層面的建造。因為當您有一個積極的心理及態度去面對，再加上了解顧客的購買心理模式及行為，從而有效地引發其購買意欲，你就會成為銷售的頂尖高手！

課程內容：

- 你具備一流銷售員的心態嗎？
- 了解顧客的購買心理模式
- 4類顧客的特性
- 創造魔術 - 成功銷售策略:
 - 一種有效的聆聽技巧
 - 建立信任：1.語言； 2.非語言：
 - 識別顧客購買策略
 - 引導顧客購買
 - 將顧客的 "不" 成為銷售機會
- 成功銷售
 - 何時 及為什麼成交
 - 購買訊號
 - 成交技巧

課程對象： 業務拓展經理、市場推廣人員、經紀顧問、零售及銷售人員等，以及有興趣人士。

學習方式： 課程以互動形式進行，包括短講、小組討論、分組練習、個案研究等

授課語言： 導師以廣東話授課 並以中/英文講義作輔助

證書頒發： 出席率達80%者均可獲發出席證明

學習為期： 共30小時

上課日期： 2011年8月30日;9月1,6,8,15,20,22,29日;10月6,11日;

上課時間： 逢星期二、四 晚上7:00-10:00

上課地點： 澳門管理學院（地址：新口岸上海街175號中華總商會大廈9樓）

導師簡介:

袁煥珍小姐 工商管理碩士 MBA, Bsc (Mgt.), MinstAM

袁小姐讀心理學出身，擁有豐富的心理學經驗及應用技巧。她亦具備超過十多年的行政、培訓、人力資源及管理經驗，曾擔任服務業及酒店業的部門主管、人力資源部經理、教育機構學系主管及心理學機構總經理等職位。多年來，她曾為中、港不同機構進行各類培訓，亦為「香港旅遊發展局」的“待客之道”培訓課程之指定導師。她常以深入淺出的訓練手法帶出重點，更會分享個人豐富經驗及應用技巧，大大提升學員的趣味性及實用性，是本院深受學員愛戴的導師之一。

學費: MOP2200; 8月25日截止報名

查詢或報名: 歡迎致電楊小姐,電話: 8296 0707; 傳真 2832 3267。
亦可登入學院網址 www.mim.edu.mo 瀏覽其他課程資料。

“Better
MANAGEMENT
for better future”



澳門管理學院
Macau Institute of Management

報名表格

專業課題 201
工·作·坊
Professional Workshops

工作坊編號: W-11-06 MMA 會員, 會員編號:

參加者姓名*: _____ (先生/小姐)

(請按身份證明文件填寫)

任職機構*: _____

部門*: _____ 職稱*: _____

手提電話*: _____ 其它聯絡電話: _____

聯絡人姓名: _____ 電話: _____ 傳真: _____

如欲收到本院的課程資料, 請填上 閣下的電郵地址: _____

如何得知本課程*: 報紙廣告 電子郵件 本院網站 其他 _____

* 必須填寫

上述個人資料, 本院只會用作報名登記、行政、統計及市場分析等用途。一切資料將會受到保密。

付款方法

- 現金 MOP _____
 支票 MOP _____
銀行名稱 _____
支票號碼 _____
支票抬頭請寫 “澳門管理學院”