

主辦機構：



「B2B 銷售技巧」工作坊

Workshop On "B2B Effective Selling Strategies"

疫情過後世界各地撤銷防控措施，公司對公司(B2B)的銷售隨之活躍起來。B2B 與一般零售的最大分別在於客戶每次的購買行為都是一種投資而不是消費，而且公司客戶的採購決定通常亦更為審慎及理性，並不會隨意轉換供應商，因此業務員必須具備專業技巧，才能夠在激烈的競爭中拿下訂單。廠商會及品牌局合辦工作坊，邀請專家以互動方式講解 B2B 銷售過程中所涉及的知識及實戰技巧，幫助業務人員提升銷售能力。詳情如下：

日期：	2023 年 5 月 12 日(星期五)																								
時間：	上午 9:30 - 下午 5:30 (午膳時間 12:30-2:00)																								
內容：	<table border="0"><tr><td>1. 基礎概念</td><td>4. 觀人於微，進退有據</td></tr><tr><td>➢ 什麼是有效銷售</td><td>➢ 非語言溝通的微妙與強大影響力</td></tr><tr><td>➢ 「購買流程」與「銷售流程」</td><td>➢ 眼神與微表情</td></tr><tr><td>2. 產品或服務的展述技巧</td><td>➢ 動作與姿勢</td></tr><tr><td>➢ 開場白的關鍵作用</td><td>5. 成交技巧</td></tr><tr><td>➢ 以對方為展述的組成部份</td><td>➢ 處理異議</td></tr><tr><td>➢ 3V 溝通原則</td><td>➢ 試探成交</td></tr><tr><td>➢ 個別化 Customization</td><td>➢ 引導成交</td></tr><tr><td>3. 影響力與說服力的先決條件</td><td>6. 總結</td></tr><tr><td>➢ 建立親和感</td><td>➢ 反思及整合</td></tr><tr><td>➢ 語言溝通</td><td>➢ 行動計劃</td></tr><tr><td>➢ 提問技巧</td><td></td></tr></table>	1. 基礎概念	4. 觀人於微，進退有據	➢ 什麼是有效銷售	➢ 非語言溝通的微妙與強大影響力	➢ 「購買流程」與「銷售流程」	➢ 眼神與微表情	2. 產品或服務的展述技巧	➢ 動作與姿勢	➢ 開場白的關鍵作用	5. 成交技巧	➢ 以對方為展述的組成部份	➢ 處理異議	➢ 3V 溝通原則	➢ 試探成交	➢ 個別化 Customization	➢ 引導成交	3. 影響力與說服力的先決條件	6. 總結	➢ 建立親和感	➢ 反思及整合	➢ 語言溝通	➢ 行動計劃	➢ 提問技巧	
1. 基礎概念	4. 觀人於微，進退有據																								
➢ 什麼是有效銷售	➢ 非語言溝通的微妙與強大影響力																								
➢ 「購買流程」與「銷售流程」	➢ 眼神與微表情																								
2. 產品或服務的展述技巧	➢ 動作與姿勢																								
➢ 開場白的關鍵作用	5. 成交技巧																								
➢ 以對方為展述的組成部份	➢ 處理異議																								
➢ 3V 溝通原則	➢ 試探成交																								
➢ 個別化 Customization	➢ 引導成交																								
3. 影響力與說服力的先決條件	6. 總結																								
➢ 建立親和感	➢ 反思及整合																								
➢ 語言溝通	➢ 行動計劃																								
➢ 提問技巧																									
地點：	廠商會培訓中心(中環干諾道中 64 號廠商會大廈 23 樓)																								
語言：	廣東話																								
費用：	\$1,100(廠商會或品牌局會員)；\$1,200(非會員) (不包括午餐)																								
講者：	謝寶昇 — 香港國際仲裁中心及香港調解資歷評審協會認可之綜合調解員、美國 IML 認證行為分析顧問及香港管理專業協會專業經理。曾任國際演講會教育副會長，擁有 20 多年從商經驗，涉足多個行業的經營及管理，熟悉本港及內地的管理文化。																								

有意者請進行網上報名(<http://www.cma.org.hk/tc/registration/373>)或填妥報名回條，傳真予廠商會(號碼：3421 1092/ 2815 4836)留座，後連同劃線支票(抬頭請寫「香港中華廠商聯合會」)於開課三天前寄交廠商會(地址：香港中環干諾道中 64 號廠商會大廈 3 樓)。如有查詢，請聯絡廠商會梅小姐(電話：2542 8635)。

香港中華廠商聯合會 傳真號碼：3421 1092/ 2815 4836

SOR1

「B2B 銷售技巧」工作坊 報名回條

姓名：_____ (中文) _____ (英文)

職銜：_____ 電子郵箱：_____

公司名稱：_____

地址：_____

聯絡人姓名：_____ 電話：_____ 傳真號碼：_____

支票號碼：_____，合共港幣 _____ 元 會員編號(如適用者) _____

** 您收到這類關於香港中華廠商聯合會/香港品牌發展局，是因為廠商會/品牌局的資料庫載有您的聯絡資料。貴公司可選擇以電郵 _____ (收件人：_____)接收廠商會/品牌局資訊。如 貴司日後不希望收到廠商會之宣傳單張，請填上傳真號碼 _____，傳真通知廠商會/品牌局(地址：香港中環干諾道中 64-66 號廠商會大廈 3 樓，電話：2542 8691，傳真：2815 4836)。廠商會需十個工作日處理。不便之處，敬請原諒。You are receiving this fax on our services and activities because your contact is in the database of The Chinese Manufacturers' Association of Hong Kong/Hong Kong Brand Development Council. If you do not want to receive our fax in the future, please write down your fax no. _____ and return to us by fax no. 2815 4836, address: 3/F, CMA Building, 64-66 Connaught Road Central, Hong Kong, Tel: 2542 8691. We need 10 working days to process your request. Thank you.