

主辦機構：

香港中華廠商聯合會
The Chinese Manufacturers' Association of Hong Kong

香港品牌發展局
Hong Kong Brand Development Council

協辦機構：

ITK MANAGEMENT LIMITED
德健管理有限公司

「教練式銷售：從 Selling 到 Closing 新思維」工作坊

Workshop on "Coach Approach to Sales: From Selling to Closing"

在現今資訊爆炸的年代，銷售的定義早已改寫－銷售不再只是單純推介產品、處理客戶異議或促成交易。如今的客戶要求更高，也更看重銷售人員能否真正理解他們的需要。過往不少的銷售主管憑個人業績獲得晉升，但帶領銷售團隊往往需要截然不同的能力；例如啟發團隊思考、提升銷售技巧，以及激發團隊內驅力等。廠商會與品牌局合辦工作坊，邀請營銷專家分享如何看透客戶表面訴求、重新拆解異議，建立客戶信任及促成交易；同時運用教練式管理，提升整體團隊表現。詳情如下：

日　期：	2026 年 11 月 26 日(星期四)
時　間：	下午 2:30 – 5:30
內　容：	• 由「進取推銷」轉向「教練式銷售」思維 • 以教練技術為基礎的銷售對話模型，建立銷售流程 • 以聆聽及提問發掘客戶的內在動機 • 以中正方式重塑客戶異議與抗拒，將抗拒轉化為銷售機會 • 建立心理安全感，提升信任與價值連結 • 運用教練式引導，提升團隊銷售表現與承擔
地　點：	廠商會培訓中心(中環干諾道中 64 號廠商會大廈 23 樓 B 室)
語　言：	廣東話
費　用：	$550(廠商會或品牌局會員)；$600(非會員)
講　者：	吳範 (Ernest Ng) – 擁有專業認證教練(PCC)、認證行動學習教練(CALC)，曾任職跨國公司市場部主管，擁有多年市場營銷與推廣經驗，客戶覆蓋中國內地及港澳地區企業。Ernest 深諳前線銷售與團隊管理，多年來為不同企業、機構及團體提供專業教練諮詢及培訓，專注於促進企業和團隊創新組織文化、實踐教練應用及發展人才。

有意者請進行網上報名或填妥報名回條，傳真予廠商會(號碼：3421 1092)留座，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，請聯絡廠商會徐小姐(電話：2542 8635)。

香港中華廠商聯合會
The Chinese Manufacturers' Association of Hong Kong
香港中環干諾道中64-66 號廠商會大廈 CMA Building, 64-66 Connaught Road Central, Hong Kong
電話Tel:2545 6166　電郵 :info@cma.org.hk

1.倘 貴司選擇改以電郵接收資訊，敬請將電郵地址及收件人傳真至本會(傳真號碼:2815-5713; 電郵地址: 收件人:_____ ;)
2.倘 貴司欲取消接收本會宣傳資訊，請於下方填上傳真號碼，然後傳真至本會(傳真號碼:2815-5713)。本會將於十個工作天內將下方傳真號碼從本會資料檔案中刪除。(傳真號碼：_____)
1. You may choose to receive CMA news via email. Please fill in the blanks and fax to CMA at 2815-5713. (Email Address: _____ Receiver : _____ ;)
2. If you do not need mailing services, please fill in the blanks and fax to CMA at 2815-5713. We will arrange to delete your fax number from our database in ten working days.