



## 「客戶關係管理及銷售技巧」網絡工作坊

### Online Workshop on "Effective Account Management and Selling Skills"

銷售人員如欲從激烈的競爭環境中突圍而出，除了需要對銷售主題有足夠認識外，更要是能夠獲得客戶欣賞及信任；銷售第一步就是先與對方建立關係，繼而向對方表達己方如何能滿足其需求，最後促成交易。廠商會舉辦工作坊，邀請專家講解客戶關係管理與傳統銷售技巧之分別，分析如何應用不同銷售手法於現實營商環境中，以成功建立個人品牌及提升銷售績效。詳情如下：

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 日期： | 2020年9月4日(星期五)                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 時間： | 下午 3:30 – 5:00                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 內容： | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 客戶關係管理概念及重要性</li> <li>➢ 客戶關係管理與傳統銷售之分別</li> <li>➢ 客戶關係管理模式及過程</li> <li>➢ 瞭解及分析您的客戶群</li> <li>➢ 成功客戶經理必備的 4 種客戶</li> <li>➢ 收集及管理客戶資料</li> <li>➢ 探索客戶需求的提問手法</li> <li>➢ FABE 產品銷售技巧</li> <li>➢ 處理反對意見及挑戰總結及促成交易技巧</li> </ul> |
| 語言： | 廣東話                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 費用： | \$300(廠商會或品牌局會員)；\$350(非會員)                                                                                                                                                                                                                                         |
| 講者： | 朱浩雲－睿策顧問有限公司首席顧問及香港浸會大學人力資源策略及發展研究中心客席顧問，前香港大學潘錦溪商業研究學院客席顧問、華信惠悅顧問有限公司(Watson Wyatt Worldwide)薪酬及福利研調經理，擁有豐富的企業管理及培訓經驗。                                                                                                                                             |
| 備註： | 工作坊將於網絡程式上進行；與會者登入主辦機構提供的聯結，利用電腦程式或手機移動裝置實時聽課及參與討論。                                                                                                                                                                                                                 |

有意者請進行網上報名(<http://www.cma.org.hk/tc/registration/217>)或填妥報名回條，傳真予本會(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」)於開課三天前寄交本會(地址：香港中環干諾道中 64 號廠商會大廈 3 樓)。如有查詢，請聯絡本會曾瑞英小姐(電話：2542 8635)。

香港中華廠商聯合會

傳真號碼： 3421 1092/ 2815 4836

EOR3

### 「客戶關係管理及銷售技巧」網絡工作坊 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)\_\_\_\_\_

\*備注：1.本會將以先到先得方法辦理報名手續，並以收到支票日期為準 2.本會將於開課前三天向成功報名人士發出確認函；本會有權拒絕未有確認函的人士上課。除課程已額滿或取消外，已繳費用恕不退還 3.若因臨時事故而未能出席者，可另派代表補替，惟必須於開課前通知本會

\*\* 您收到這類關於香港中華廠商聯合會的活動消息，是因為廠商會的資料庫載有您的聯絡資料。貴公司可選擇以電郵\_\_\_\_\_ (收件人：\_\_\_\_\_ )接收本會資訊，如 貴公司日後不希望收到本會之宣傳單張，請填上傳真號碼\_\_\_\_\_，傳真通知本會(地址：香港中環干諾道中 64-66 號廠商會大廈，電話：2542 8635，傳真：2815 4836)，本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. 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: CMA Building, 64-66 Connaught Road Central, Hong Kong, Tel: 2542 8635. We need 10 working days to process your request. Thank you.