

## 高階銷售技巧-人格特質分析與銷售

孫子兵法有云:知彼知己，百戰不殆。說起來容易，但做起來很難，誠實面對自己很難，快速的了解他人更難，溝通不好就容易產生衝突，古話中說的【秀才遇到兵，有理講不清】，【對牛彈琴，雞同鴨講】，但是我們都知道【衝突改變不了事實，爭辯無法解決一切】，但大多數的好朋友還是產生了衝突，才想到要溝通!!!而溝通就是銷售的最基本要素。

現在社會人與人的接觸變少，關係變得不親密，但溝通卻越來越重要!在追求效果卻又講求效率的年代，因為時間不多，很多時候第一印象，前十句話，簡單的行為舉止就已經決定了兩人之間的關係和命運。所以一開始如果雙方看對眼，用同樣的語言說同樣的話，或許就踏出了溝通成功的第一步。

本課程計劃以將以深入淺出的方法，由生動活潑的話題帶入，在以生活周遭的例子做佐證，讓學員能在半天的時間中，學著了解自己銷售和溝通風格，再試著以敏銳的觀察力來觀察客戶的細小行為，來迅速判斷對方的喜惡與決策模式。最後調整自己的銷售模式，以最有效率的方式，共創雙贏。

時間：民國 107 年 6 月 14 日 (W4) 13:30 - 17:30

地點:台大校友會館-3C 會議室(台北市濟南路一段 2 之 1 號 3 樓)

課程大綱:

2018 年銷售技巧系列之人格特質分析與銷售		
時間	課程	講師
13:30- 13:50	報到	秘書處
13:50 - 14:30	知己-了解自己的人格特質	張炳文
14:30- 15:30	知己-人格特質的基本原則	張炳文
15:30- 15:40	Break	
15:40- 16:40	知彼-辨別他人的人格特質	張炳文
16:40 - 17:20	百戰-調整銷售溝通模式	張炳文
17:20 -17:30	活動問卷填寫	秘書處

\*參加此課程，可認定 MR 持續教育 4 小時。

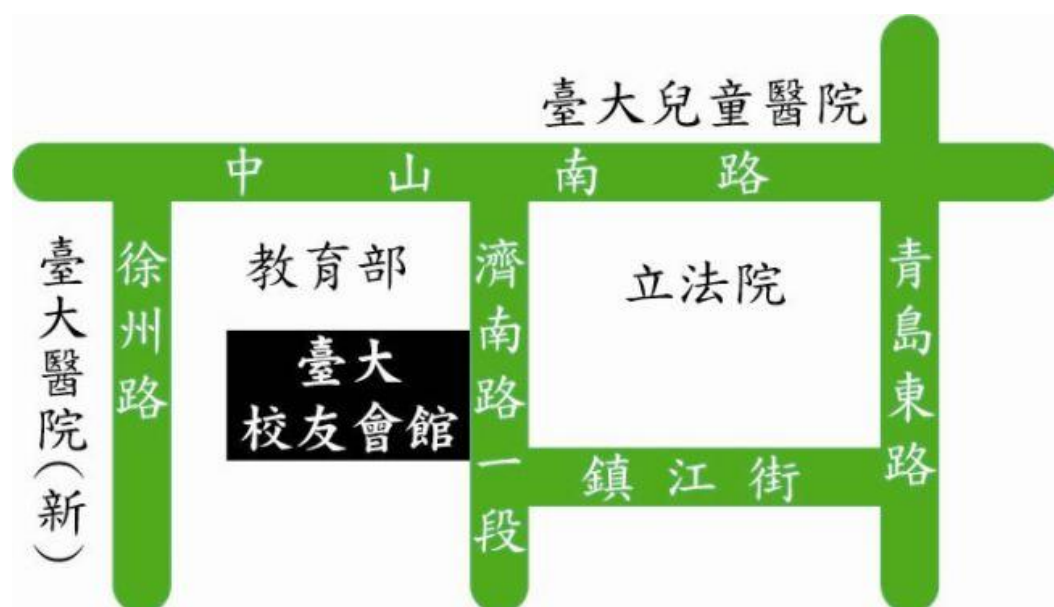
\* [附件一]講師介紹

## 報名流程

- 費用：每人 2,500 元〈提供教材、午餐及茶點〉
- TPMMA 會員 8 折(2,000 元)，同公司三人以上報名再 9 折(1,800 元/人)
- 非會員同公司三人以上 8 折(2,000 元/人)
- 早鳥價「107/05/31 前報名並繳費完成」：會員 8 折(2,000 元)與非會員 9 折(2,250 元)
  
- 報名方式：請使用 TPMMA 網站線上報名(<http://www.tpmma.org.tw> →[最新活動訊息](#))  
報名完成後，請線上填寫【[已繳費通知](#)】(※線上報名並填寫已繳費通知才算完成報名程序) --名額有限，請儘早報名，抱歉恕無現場報名繳費，感謝您的配合。
- 報名截止日：107 年 6 月 4 日
- 繳費方式：
  - 1、銀行匯款：土地銀行(和平分行)，帳號:045-0010-15919  
戶名:台灣藥品行銷暨管理協會
  - 2、ATM 轉帳：土地銀行(代號:005)，帳號:045-0010-15919
  - 3、支票繳費：支票抬頭「台灣藥品行銷暨管理協會」  
寄至:106 台北市敦化南路二段 128 號 15 樓(台灣藥品行銷暨管理協會 收)

聯絡人：賴子彤 (Jenny)專員，e-mail：[Jenny.lai@tpmma.org.tw](mailto:Jenny.lai@tpmma.org.tw)

\*交通位置圖如下：台大校友會館(台北市濟南路一段 2 之 1 號)



鄰近立法院、教育部、中央聯合辦公大樓；交通便捷距臺北車站約 5 分鐘車程，距大眾捷運（藍線－善導寺站、紅線－臺大醫院站）步行約 10 分鐘

[附件一]

## 講師個人簡歷

### 張炳文 老師

學歷：

- 國立海洋大學食品科學研究所
- 中國政法大學國際私法博士班

現任：

- 台灣諾華股份有限公司 資深訓練經理

經歷：

- 台灣諾華股份有限公司 業務經理
- 台灣諾華股份有限公司 訓練經理
- 北京豆製品四廠 老董特助
- 立院辦公室 助理

專長及研究領域：

- 溝通技巧與人格特質分析
- 食品加工
- 跨國離婚法律
- 演講及訓練技巧