

“知己知彼的感心銷售”

醫藥行銷人員，能”深入了解客戶，洞悉其內心真正的想法”，對於溝通、銷售與建立長期關係，必定有莫大幫助。

而了解對方思維是有方法的，每位客戶都是獨立的個體，潛藏在大腦中的想法常常與公司推廣策略有所差異。故需要透過對話當中理解對方真正的想法與需求，藉由提問與引導，影響客戶思考，接受我們的產品與服務，以使銷售極大化。

本課程是以 NLP 為基礎，融合醫藥銷售方法，組合成實用並有趣的課程。

NLP 是神經語言學(Neuro Linguistic Programming)的縮寫，

是由美國起源經過多年開發，融合心理學、神經學、語言學與感知位置，廣泛運用於溝通、銷售、教練、諮商等等的一門學理與技術。

授課講師：蘇韋文

現任：台田藥品公司業務效益部部長

授課講師浸淫 NLP 多年並具有專案執行師認證，加上在原廠藥品公司多年教育訓練經驗，故融合醫藥行銷，擷取 NLP 的精華，發展成此課程，訓練過程將運用 Workshop 方式，讓學員體悟技巧融會至實務，俾使課後能運用於職場，成為自己溝通銷售的利器，內容包含：

知己知彼：了解自己的信念，強化心態並學習「目標框架」設定目標。

快速辨識對方的「感官優位」與溝通模式，有效應對並建立親和感。

應對策略：以「度測」判讀各種語言及非語言訊號，理解對方想法發展有效對策。

提問引導：運用「提問」引導客戶至所欲方向，促進銷售締結。

訓練目標：

- 正確的銷售心態與目標設定原則
- 判讀溝通類型以最適方法展開有效的溝通策略
- 觀察對方的非語言溝通訊號，理解對方思緒
- 運用提問技巧，精準傳遞有效訊息以影響客戶

課程對象：

- 醫藥業務代表
- 業務主管
- HR 或對訓練有興趣者

上課時間：108 年 12 月 19 日(四) 時間：13:00 至 17:20

地點：文化大學大夏館-410 教室(台北市大安區建國南路二段 231 號)

議程：參加此課程，可認定MR持續教育 4 小時

時間	議題
13:00~13:20	報到
13:20~14:00	一、NLP 簡介與目標設定 ◇ 何謂 NLP? ◇ 強化正向信念，設定有效目標 ◇ 如何透過目標框架強化動機
14:00~15:10	二、判讀與應對優位感官類型 ◇ 優位感官三類型：視覺、聽覺、感覺型 ◇ 如何辨識感官優位與不同類型的應對策略 ◇ 建立親和感的同步、跟隨技巧
15:10~16:10	三、度測溝通訊號 ◇ 運用「度測」理解語言與非語言訊號 ◇ 洞悉客戶想法，及時調整溝通銷售方式
16:10~17:20	四、提問引導與促進締結 ◇ 三層次提問深入了解客戶需求 ◇ 回應、緩衝、傾聽，達到感心銷售 ◇ 影響客戶決策，促進銷售達成目標

報名截止日：2019 年 12 月 12 日

報名費用：

每人 2500 元〈提供教材及茶點〉，TPMMA 會員 8 折(\$2000/位)，非會員同公司三人以上 8 折(\$2000/位)

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)