

## 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,做起來很難,誠實面對自己很難,準確的了解他人更難,要迅速且精準的改變溝通風格和銷售的手法就更難了。

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,再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,並搭配敏銳的觀察力來觀察客戶的細小行為,迅速判斷對方的喜惡與習慣的決策模式。最後稍微調整自己,以最有效率的方式完成溝通與銷售,共創雙贏。

日期:109年6月4日(星期四)

時間: 13:30 至 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:

2019 年銷售技巧系列之人格特質分析與銷售		
時間	課程	講師
1330~1350	報到	秘書處
1350~1430	溝通的責任	張炳文
1430~1530	知己_深入了解自己的人格特質	張炳文
1530~1540	Break	
1540~1640	知彼_快速辨别他人的人格特質	張炳文
1640~1720	百戰_準確調整銷售模式	張炳文
1720~1730	活動問卷填寫	秘書處

## {講師個人簡歷}

張炳文老師

學歷

-輔仁大學 食品營養系 理學士

-國立海洋大學 食品科學研究所 農碩士

-中國政法大學 國際法博士班

現任:

-台灣諾華股份有限公司 Sr. Training and SFE manager

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

-台灣諾華股份有限公司 業務代表

-科懋股份有限公司 業務代表

-人力資源與訓練類 第十五屆傑出藥品專業經理

## 專長及領域

- -人格特質分析與溝通技巧(Personality and Communication)
- -專業銷售技巧(Selling Skill)
- 簡報技巧(Presentation Skill)
- 贏的意志(Will to Win)
- -跨國離婚法律適用原則

## 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)

- → 報名方式:請使用 TPMMA 網站線上報名(http://www.tpmma.org.tw →<u>最新活動訊息</u>) 報名完成後,請線上填寫【<u>已繳費通知</u>】(※線上報名並填寫已繳費通知才算完成報名程序)--抱歉恕無現場報名繳費,感謝您的配合。
- ▶ 報名截止日:109年5月27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

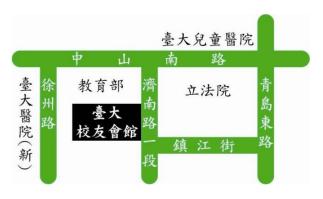
2、ATM 轉帳: 土地銀行(代號:005), 帳號:045-0010-15919

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

\*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