

知性互動之人脈銷售

資訊爆炸的時代，資訊量變大了而且來得又快又猛，常常未深入了解就已成為舊聞了。面對如波濤洶湧的資訊，您會不會不自覺地感到焦慮與不安呢？是的，我們的客戶也應該是如此!!

銷售之本質即為資訊交流，現今的醫藥產業，藥品的種類及訊息繁多，故而客戶的選擇性增加了使得對單一產品之忠誠度正快速流失，業務人員如何在時間壓力下和客戶做有高效率地互動，將訊息做最有效地傳遞，並且發覺客戶真正的需求，使其快樂買單，一直是個專業業務人員的艱鉅挑戰，更是銷售成功的關鍵。

但您知道應該如何在資訊時代進行銷售嗎？又有那些理論必須知悉嗎？實務上又有那些法則可遵循嗎？本課程就是要告訴您如何強化自我專業程度並改善訊息傳遞方式。藉由影片分享與實務個案研討等的方式，於各章節中讓您清楚明瞭 KRT 橋樑理論、SER 訊息傳遞法則、避免掉進銷售上的黑盒子陷阱及透過銷售階梯理論以訂定拜訪目標等實務操作時之利器，讓您在銷售溝通的過程中，能有效地傳遞產品重要特點，展現您專業上無可取代之價值。

本次課程特別情商鄭傳吉老師主講。

鄭傳吉老師在業界久負盛名，為本學會之專任講師(其各項資歷請參考講師簡介)，年年為藥界往下扎根而貢獻心力，今年再次請託，承蒙他盛情答應，才有再次的合作機會，請會員廠商好好把握。

本課程是針對**業務主管和行銷管理人員或至少3年以上銷售實務經驗之業務同仁**而設計，不論您是想弄清楚銷售溝通策略之精髓抑或想藉名師灌頂打通任督二脈，相信都能在課程得到收獲。

為確保授課品質，我們將控管上課人數，取捨以報名順序為依據，額滿即止，尚祈見諒，還請會員廠商儘早報名，以免向隅。

您想於眾多競爭者中脫穎而出成為客戶的首選嗎？您想提昇團隊的資訊傳遞效能，成為公司頂尖的業務團隊嗎？您想設計適時適人適宜的產品訊息嗎？趕快報名就對了!!

一、 時間：110年8月18日(三) 09:00至17:30

二、 地點：40042 台中市中區三民路二段46號10F-1

三、 講師/議程：參加此課程，可認定MR持續教育7小時

時間	授課內容與主題
09:00~09:30	【課程緣起與簡介客戶關係管理】
09:30~10:30	【資訊時代的銷售工作】 <ul style="list-style-type: none"> ● 專業認知時代快速變遷 ● 應對策略與時間同步 ● Question & Answer 【銷售之人際互動觀點】 <ul style="list-style-type: none"> ● 專業的定義與內涵 ● 成功關鍵點與應用 ● Question & Answer
10:30~10:45	Tea Break
10:45~12:00	【資訊有效傳遞法則】 <ul style="list-style-type: none"> ● KRT 橋樑理論定義與內容 ● 訊息傳遞法則與衝擊性 ● SER 法則與內容介紹 ● 小組研討與實作演練 ● Question & Answer
12:00~13:00	Lunch Break
13:00~14:00	【黑盒子陷阱】 <ul style="list-style-type: none"> ● 主觀的輪廓之定義 ● 黑盒子陷阱與四種人際互動失敗情境 ● 小組研討與實作演練 ● Question & Answer
14:00~14:30	【新產品接受型態】 <ul style="list-style-type: none"> ● 創意擴散曲線 ● 五種新產品接受族群 ● 銷售應對策略與應用 ● Question & Answer
14:30~14:45	Tea Break
14:45~15:45	【攀登銷售階梯】 <ul style="list-style-type: none"> ● 銷售階梯介紹與策略應用 ● 小組研討與實作演練 ● Question & Answer
15:45~17:30	【個人行為風格與溝通策略】 <ul style="list-style-type: none"> ● 五種個人行為風格問卷分析 ● 四種溝通策略介紹與應用 ● 結合前述特質做資源整合規劃 ● Question & Answer