



## 職場說服技巧課程 Workplace Persuasion Skills

### 報名表 Enrolment Form

課程已納入澳門特區政府「保險中介人持續專業培訓計劃」。

課程編號	上課日期/時間	課時/ CPD 時數	截止 報名	學費
IFS-2023-23B CPD Ref: INS-CPD-2021-12	2023 年 10 月 16 日星期一 10:00-13:00, 14:30-16:30	5 小時 Hours	10 月 11 日	澳門元 650

個人資料 Personal Details (\* 必填，並請以正楷填寫)：  先生 Male  女士 Female

* 中文姓名 Name in Chinese		* 外文姓名 Name in Foreign Language	
出生日期 Date of birth	____ / ____ / ____ 日 D 月 M 年 Year	* 身份證/護照號碼 ID/Passport No.	
機構名稱 Company Name			
職位 Position		保險中介人編號 License No.	
手提電話 Mobile (通知課程安排)		電郵 E-Mail	

本人已閱讀並同意“課程手冊”內的各項條件及規定，包括收集本人個人資料的用途。

I have read and agreed to the rules and conditions set forth in the “Course Handbook” including the purpose of collecting my personal data.

簽署 Signature : \_\_\_\_\_

日期 Date : \_\_\_\_\_

學員編號 Student No.	_____	(僅供澳門金融學會內部使用 For office use only)
---------------------	-------	------------------------------------

備注 Remarks :

1. 由於名額有限，報名採取先到先得，額滿即止。
2. 報名者僅於首次報名時，須附上身份證副本。
3. 經本會會員機關人事部報名，方可享有會員價澳門元 600。
4. 根據澳門金融管理局的相關規定，若 3 年內重複修讀相同的課程，只可獲得首次完成的持續專業培訓時數。



## 職場說服技巧課程 Workplace Persuasion Skills

### 課程簡介 Introduction

課程旨在幫助學員快速瞭解及洞察客戶需要，再運用心理及習慣定律以營造優勢，以及運用說服技巧令客戶接受建議。學員亦將學習如何應用例子或故事，做到情理並重，加強說服效果，而當中的故事應用亦能套用於激勵團隊、個案面談、服務推廣等方面。學員完成課程後應能更好地管理身心情感狀態，增強自信心，有助建立良好的客戶關係。

#### 學習重點：

- 掌握親和力的關鍵
- 科學驗證的六大說服技巧
- 提升認同感之習慣套路
- 好故事之元素
- 演繹故事與信息之連結
- 職場故事應用及回饋

### 課程對象 Target Audience

本課程為澳門金融從業員而設。

### 導師 Instructor

許國杰 (Sam HUI) - 教育娛樂家及習慣教練 (CEO、Edutainer & Habit Coach)

許國杰先生為「動感天空 - Fun In Sky」創辦人。許生持有社會科學學士學位，以及教育應用資訊科技理科碩士學位。許生擁有豐富的培訓經驗，多年來獲澳門政府邀請推行公民教育，並為多間教育機構、金融機構以及政府部門舉辦過千場的培訓活動。



### 課程證書 Course Certificate / 持續專業培訓時數 CPD hours

出席率達 100% 的學員方可獲頒授課程證書及獲得持續專業培訓時數。學員若遲到或缺席超過 15 分鐘，將不獲頒授課程證書及不能獲得持續專業培訓時數。學員請務必於每節課準時到達，並緊記於每一節課上課前及完結後在出席記錄表上簽名。

### 其他課程資料 Other Course Info.

語言 Language	粵語授課
查詢 Enquiry	請電溫先生 8297 2612，或李先生 8297 2626，或譚先生 8297 2610
上課地點 Venue	澳門士多烏拜斯大馬路 1-B 號東曦閣大廈地下澳門金融學會