

成交心理術及商業溝通技巧 Business Communication and Closing 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
MMA-2023-02B CPD Ref: INS-CPD-2023-05	2023 年 9 月 23 日 星期六 10:00-13:00, 14:30-17:30	6 小時 Hours	9 月 15 日	澳門元 780

註：本課程上課地點為澳門管理學院。

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 English	
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 (接收課程通知)		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 IFS 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. 須提交身份證副本；
3. 報名可親臨本會，或將填妥之報名表及身份證副本電郵至 training@ifs.org.mo。
4. 表格內「*」必須確保填寫正確，如有錯漏澳門管理學院將收取重印證書費用。
5. 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。

成交心理術及商業溝通技巧 Business Communication and Closing Skills

課程簡介 Course Introduction

擁有卓越的談判及成交技巧是事業中的致勝關鍵，在商業溝通上有效把握對方的形勢、需求和解讀心理戰術，以達至在最短時間內爭取和對方達成共識，從而獲得雙贏的局面，解決分歧並創造更好的業績。課程結合理論與實踐，透過小組遊戲及個案分析，讓學員提升個人的溝通技巧。

課程內容 Content

- ◆ 認識成交心理術的重要元素
- ◆ 認識不同的溝通風格
- ◆ 了解自己的銷售習慣及其成效
- ◆ 掌握有效的商業談判技巧
- ◆ 建立穩健客戶關係
- ◆ 提升個人影響力及自信心
- ◆ 增加成交機會

課程對象 Target Audience

金融從業員 / 有興趣人士

導師 Instructor

導師黎志豪為澳門管理學院培訓導師，擁有澳門大學工商管理碩士學位及 MBTI 十六型人格證照。黎先生從事企業管理工作 20 多年，在不同商界行業具有豐富的市場銷售、商業培訓和企業營運管理經驗，業務涉足中國及東南地區。

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，將不獲頒授出席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。

其他資料 Other Information

語言 Language	廣東話授課，中文講義
查詢 Enquiry	請致電江小姐 8297 2619，或溫先生 8297 2612。
上課地點 Venue	澳門管理學院 (地址: 新口岸上海街 175 號, 中華總商會大廈)