

提升說服技巧工作坊  
Improving persuasive skills workshop

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-2024-03A CPD Ref: INS-CPD-2022-28	2024 年 4 月 29,30 日 星期一、二 19:00-22:00	6 小時 Hours	4 月 19 日	澳門元 840

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 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		* 保險中介人牌照 (如有，必須填寫) Insurance Intermediary License (must shown if any)	類別 Type 編號 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：

- 由於名額有限，報名採取先到先得，額滿即止；
- 須提交身份證副本；
- 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](mailto:training@ifs.org.mo)。
- 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。
- 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。



## 提升說服技巧工作坊 Improving persuasive skills workshop

### 課程簡介 Course Introduction

擁有卓越的說服技巧可以幫助前線人員有效地向客戶推介公司的產品或服務，讓客戶得到滿意的服務並提升銷售成功的機會。本工作坊旨在讓前線銷售人員了解如何有效地運用說服技巧以提高促成交易的成功率。

### 課程內容

- ◆ 客戶需求與期望價值分析
- ◆ 客戶導向的說服技巧
  - a. 傾聽
  - b. 理解客戶需求
  - c. 營造話題氣氛
  - d. 建立信任
- ◆ 當客戶對產品說“不”時，應如何應對
- ◆ 案例分享

### 課程對象 Target Audience

澳門金融行業 - 銷售人員 或 保險中介人。

### 導師 Instructor

導師為澳門管理學院導師潘倩兒，擁有澳門大學工商管理碩士學位，並獲得多項專業認證資格: Disc 培訓導師、國際身心語義學會基本領導文憑、自我領導教練及 NLP 執行師。

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

出席率達 100% 的學員方可獲頒授由澳門管理學院發出之出席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 9 樓)