

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)