



銷售達人課程 Sales Master

課程簡介 Introduction

課程旨在讓學員了解如何能從人群中脫穎而出，吸引客戶，提升銷售技巧和競爭力。銷售達人應擁有極強的洞察力，能及時洞悉客戶心意，從而令生意興隆，客戶源源不絕。掌握如何從【行爲】看到【心理】是至關重要的技能，令學員在職場上得心應手，提高銷售效率，達到工作目標，同時亦可應用於生活中，令人際關係得以改善。

課程對象 Target Audience

本課程為本澳金融從業員以及任何其他對該課題有興趣人士而設。

導師 Instructor

本課程導師擁有澳大利亞培訓與教育四級證書文憑及 DISC 專業顧問資格，且多年擔任知名國際及大型企業管理職務，以及教授各類型培訓項目，包括人力資源、人才培訓及發展、銷售業務、前綫管理等，擁有豐富實踐經驗。導師認為理論和實踐同樣重要，希望用互動式教學啟發學員「知行合一」。

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，中文講義
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



課程內容 Course Contents

課程主要內容如下：

- 突破銷售盲點，有效溝通
- 快速閱人術助提升關係
- 理解自己的銷售風格
- 識別和理解客戶的購買風格
- 調整自己的銷售風格以迎合客戶
- 如何更好地與自己的客戶聯結