

## Holistic Salesmanship 整全銷售技術

### 前言：

任何人士都有需要把自己的構想和意見推銷給上司、同事或部屬。擁有自己生意的人，面臨着賣不出去就要倒閉的嚴酷考驗，更必須要創造顧客。因此，名片上的頭銜即使不是「業務代表」，也需要掌握一套實用而高效的銷售技術。

坊間大多數的銷售課程和書籍，都在嘗試告訴我們一套放之於四海而皆通的銷售法則。問題是每一位銷售人員和每一位顧客都有他/她們各自的特質，跟本沒有一套方法能夠適用於所有人。把一套法則硬套在所有人的身上，即使勉強完成了交易，個人特質不被尊重的顧客和銷售人員也必感到不快。失去了顧客和銷售人員的滿意和忠誠，那企業又如何能獲至永續的成功呢？

### 課程特色：

本課程以「角色思維技術」為基礎，配合角色分析、劇場遊戲、處境即興和論壇劇場，讓參與者同時啟動理性和感性認知，正確認識銷售人員和顧客的關係，走進顧客心裡了解他/她們在購買過程中不同階段的心理狀況，執行相應的專業任務。若能掌握八種風格迥然不同的溝通技巧，顧客不但樂於重複購買，更會主動幫助你推廣業務，啟動持續不斷的「銷售循環」。

### 查詢：

31051920/Patrick  
[info@dynamix.com.hk](mailto:info@dynamix.com.hk)

### 課程內容：

#### 角色銷售策略

- 真正「顧客導向」Customer Orientated 的「逆銷售技術」
- 顧客「購物循環」過程中的四個階段
- 跳進顧客腦袋裡的「角色思維技術」
- 認識「銷售循環」需要演繹的「八個專業角色」

#### 故事銷售技術

- 比較傳統「罐裝話術」的硬式銷售和「故事銷售」的軟性銷售模式
- 「故事銷售」過程中使用的「感性溝通」與「悟性溝通」技術
- 掌握「顧客導向」和「敘事取向」的溝通策略
- 在顧客的「購買旅程」中擔任「嚮導」的角色

### 工作坊形式：

共 3 小時 x 6 堂課 或 兩天

人數：12 至 20 人

語言：廣東話

導師：Arvin Cheng

(事業教練、職業故事人及培訓導師)

二十多年管理、培訓及創作經驗，曾先後服務於專業藝團、文化教育及商業機構，分別擔任駐團燈光設計、工程經理、產品經理及市場總監等職。