

台北市商業會〈102〉6月份中小商業服務計劃研討會

主 題：銷售EQ~談如何成為銷售冠軍

日 期：102年6月4日（星期二）PM 1：30~4：30

主題大綱：

前言：『銷售』是98%的了解人性，2%的產品知識。何謂EQ呢？通俗的說法就是：人在情緒、情感、意志、耐挫折等方面的品質，而EQ銷售想的是如何服務人家的心，要利用你的同理心去服務對方的情緒。發揮最好的EQ，就能達成最棒的銷售！

壹、學習銷售冠軍的心態模式，銷售開心帶勁且展現超高績效

1.絕對重要 2.清楚價值 3.明確目標 4.強烈決心

5.吃最多苦 6.堅持到底

貳、學習銷售冠軍的互動技法，化解對立異議並贏得由衷合作。

1.學習理由 2.任務使命 3.人性密碼 4.雙贏法寶 5.心理預設 6.限制禁忌

講 師：林 猷 寧 講師

講師簡介：學歷：國立中興大學經濟學系畢業

現職：”EQ大師”研習中心 訓練課程 總顧問、設計人、總講師

經歷：中央財務委員會專員、中華民國演說藝術學會理事、幼龍企業管理顧問有限公司經理、資深經理、協理、資深訓練課程講師、成功雜誌成功經典學院「激勵高手」專欄主筆、天知系列文化事業公司 總編輯、首席訓練師

靠近善導寺站2號出口（青島東路靠近林森南路口）

上課地點：**台北市青島東路8號**（台北市非政府組織（NGO）會館）

費 用：免費（避免資源浪費，請報名時繳交伍佰元，於上課當天退費，屆時未出席者恕不退費，不便之處敬請原諒！）

報名方式：詳填報名表及匯款收據影本傳真至本會，名額有限（六十位），請儘早報名；若有不便之處敬請見諒。

洽詢電話：2388-6366 # 22

聯絡人：林 杏 琳

傳 真：2388-6399

匯款帳號：國泰世華銀行（城東分行） 帳號：(013) 222-03-500055-3

戶名：台北市商業會

指導單位：經濟部中小企業發展基金

主辦單位：台北市商業會

台北市商業會（102）中小商業服務計畫研習課程

報名表

公	司	名	稱	性	別	姓	名	課 程 日 期

公司地址：_____

電話：_____ 傳真：_____ 聯絡人：_____

E-mail：_____ 統一編號：_____

台北市商業會〈102〉6月份中小商業服務計劃研討會

主 題：讓幸運敲門，讓成功不墜

日 期：102 年 6 月 27 日（星期四） PM 1：30 ~4：30

主題大綱：控制感：二個選擇
盡力選擇正面思考，創造自己的可能
積極感：二個圈圈
做我可以影響的事，而非我關切的事
幸福感：二個角度
讓自己隨時可歸零，懂得轉念看成敗

講 師：王 榮 春 講師

講師簡介：學歷：國立政治大學心理研究所博士、國立政治大學心理研究所碩士
經歷：政戰學校心理學系助理教授、東吳大學心理系所兼任助理教授、亞洲大學心理系所兼任助理教授、台北教育大學心理與諮商學系兼任助理教授、淡江大學心理教育心理與諮商研究所兼任助理教授、宏碁電腦員工發展室專案顧問

靠近善導寺站 2 號出口（青島東路靠近林森南路口）

上課地點：台北市青島東路 8 號（台北市非政府組織（NGO）會館）

費 用：免費（避免資源浪費，請報名時繳交伍佰元，於上課當天退費，屆時未出席者恕不退費，不便之處敬請原諒！）

報名方式：詳填報名表及匯款收據影本傳真至本會，名額有限（六十位），請儘早報名；若有不便之處敬請見諒。

洽詢電話：2388-6366 # 22

聯絡人：林 杏 琳

傳 真：2388-6399

匯款帳號：國泰世華銀行（城東分行） 帳號：(013) 222-03-500055-3
戶名：台北市商業會

指導單位：經濟部中小企業發展基金

主辦單位：台北市商業會

台北市商業會（102）中小商業服務計畫研習課程

報名表

公	司	名	稱	性	別	姓	名	課 程 日 期

公司地址：_____

電話：_____ 傳真：_____ 聯絡人：_____

E-mail：_____ 統一編號：_____