

STAR Sales

充分認知自我銷售風格
有效識別客戶購買風格
掌握“差異化”銷售策略

課程簡介

本課程將幫助參訓者運用心理學分析工具有效識別客戶購買偏好，採用相應銷售策略達成商業目標。

銷售關鍵一：前期準備

銷售關鍵二：識別客戶

銷售關鍵三：產品知識

銷售關鍵四：建議式銷售

銷售關鍵五：獨特的賣點

銷售關鍵六：處理反對意見

銷售關鍵七：達成協議

銷售關鍵八：引發深層購買

銷售關鍵九：售後服務

認知自我
銷售風格

理解銷售
對象差異

課程時間
2天

有效應對
銷售對象

實現銷售
最大化

培訓培訓師系列

Train The Trainer Series

正確定位自身角色，學習培訓技巧
增強培訓中的互動，提升學員參與度
掌握培訓需求調研方法，構建培訓框架

課程簡介

本系列課程分3個階段幫助參訓人員掌握一名優秀培訓師所應具備的能力與技能，幫助參訓人員在出色完成公司內部標準化課程講授任務之餘，能夠根據自身經驗及需求調研，設計滿足學員需求的課程內容。

受益對象

- 企業內訓講師

課程時間

每個階段2天

初階TTT課程

培訓展示技巧

針對人群：以完成公司標準化課程講授為主要工作職責和內容

進階TTT課程

培訓互動技術

針對人群：有一定培訓設計和實施工作職責的內部培訓師

高階TTT課程

需求調研和課程內容設計

針對人群：日常接觸核心業務並經常需要溝通和訪談；課程內容設計是其工作職責的主要構成部分

打造高效的人才引進團隊

Building a High-Effective Talent Acquisition Team

企業內部獵頭全攻略

涵蓋人才引進全流程

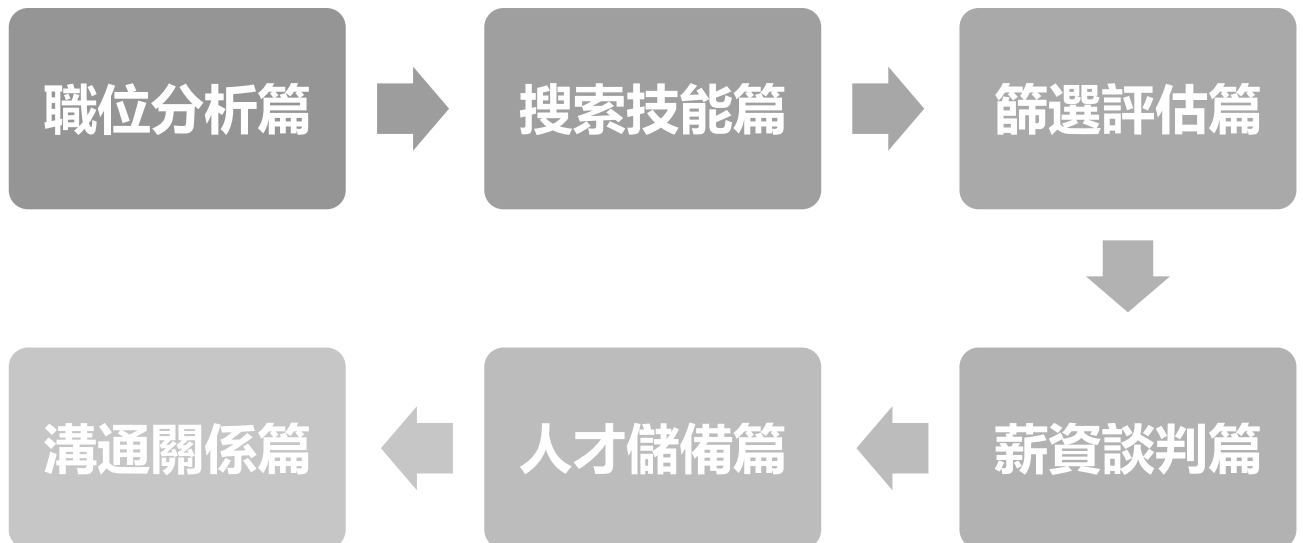
高效溝通及各方期望值管理

課程簡介

本課程體系化地梳理了從職位需求分析到成功Offer全流程中的關鍵技能。為您建立高效的人才引進團隊打開成功之門。

受益對象

- 人力資源招聘負責人
- 招聘職位直線經理
- 招聘小組其他成員



創新思維與問題解決

Creative thinking and problem solving

培養創新的意識與態度，提高個人及團隊創新能力
瞭解阻礙創新思維的關鍵因素，跳出固定思維
運用創新思維工具及方法解決工作中的實際問題

課程簡介

創新日益成為當今社會與組織發展的關鍵字，並且無處不在，比如：觀念、技術、商業模式、組織管理.....都存在創新。本課程將幫助參訓人員樹立創新的意識與態度，掌握創新思維的實用工具及方法，適用於企業與組織的各個層面，尤其是產品、技術部門以及戰略管理層。

課程時間

2天

培養創新意識

成為具有創造力的個人及團隊

跳出固定思維

瞭解抑制創新思維的障礙

掌握創新工具

學習創造性解決問題的步驟

實戰練習

運用創新思維工具規劃創新專案

客戶體驗管理整體解決方案

Customer Experience Management Solution

掌握影響客戶感知的溝通、行為技能
帶領團隊完成客戶滿意的目標
從戰略的角度規劃、實現客戶體驗戰略

課程簡介

本課程系列針對基層、中層、高層不同層級的人員，從個人、程式、理念三個層面說明企業以客戶體驗為中心，提升客戶服務水準。

收益對象

- 各層面服務人員
- 中高層管理者

課程時間

每個項目2天

