



## 元月份會員講座

會員免費

# 超級業務員銷售心法

在與準客戶會面的時候，如何讓客戶知道為甚麼他需要它？當客戶告訴你他沒有購買的權力，你將怎麼辦？不曉得如何回應客戶的反對問題？在客戶的要與需要之間，帶您回到正確的銷售軌道上，順利成交！

### 講師

張志強 馬來西亞，MDRT Life Member

### 講座綱要

- ✓ 專業銷售員的特徵。
- ✓ 喚起客戶的好奇心，自然成交！
- ✓ 使客戶信服，成交是明智的選擇。
- ✓ 輕鬆面對，處理客戶的反對問題。
- ✓ 引導客戶的情緒，即刻成交！

### 講座資訊

日期 / 2010年1月22日(五)

時間 / 高雄場 09:00-12:00 高雄市新興區七賢一路249號20樓(新光大樓)

台南場 14:00-17:00 台南市中西區民生路二段279號8樓(富邦大樓)

### 講師簡介

張志強於1981年投身壽險業，現任馬來西亞大東方人壽保險有限公司集團營業經理。憨厚耿直，為人真摯，保險行銷是他的最愛，因為這個原因，使他連續十年在馬來西亞沙巴的一個小鎮榮獲美國百萬圓桌資格而成為東馬首位MDRT永久會員。

由於深受MDRT全人概念影響，除了家庭事業外，他熱心公益，服務社會不遺餘力，曾任百萬圓桌馬來西亞會長，大力宣傳MDRT，掀起馬來西亞壽險業重視MDRT的浪潮。在國際獅子會與壽險代理員公會，更是服務多年。他人助我成長，我助他人成長，鼓吹並推動壽險業務員以達成MDRT資格為他的使命。

姓名： \_\_\_\_\_ 服務公司： \_\_\_\_\_ 通訊處： \_\_\_\_\_  
 手機： \_\_\_\_\_ EMAIL： \_\_\_\_\_

我要報名 高雄場 台南場

敬請利用傳真或電話、EMAIL回覆報名。

注意事項：本會保有時間與場地異動之權利。

TEL:02-2528 0527 FAX:02-2528 1371

http://www.ifpa.org.tw Email:info@ifpa.org.tw

