

## MCS 02001 - 店員銷售技巧訓練

### 課程目的

成功的店鋪銷售，除了商品和店鋪地點外，最主要的成功因素之一是店員的銷售技巧。本課程主要為提高最前線員工的銷售能力而設，內容包括由員工的外表以至心理質素的改善。教法生動活潑，以活動教學和案例帶出技巧重點，學員不論學歷或背景，都能完全學會並應用於工作崗位上，為企業帶來業積。

### 完成課程後，學員能

1. 改善自己對客戶的工作態度，更能用「心」贏得客人的認同
2. 專注於專業的儀表和姿態，從語言運用、手勢、服裝等細節，學會一套規範的專業行爲
3. 建立良好的客戶關係，閒談技巧，關心客戶等的工作表現
4. 了解壓力和學會調適壓力的方法
5. 學會主動迎接客人和各種對話方式
6. 學會發掘客人的需要的各種方法
7. 掌握成功介紹產品和服務的方法
8. 學會處理各種「客人態度」的技巧和應有的心理質素
9. 使用不同的「建議購買」的技巧
10. 運用如何面對拒絕的方法

### 目標學員

前線店鋪銷售人員

### 教學語言

廣東話配合中文筆記

### 時間

2 天

---

請聯絡課程顧問 - 費用全免

電話: 8200 6826

---