

課程目標

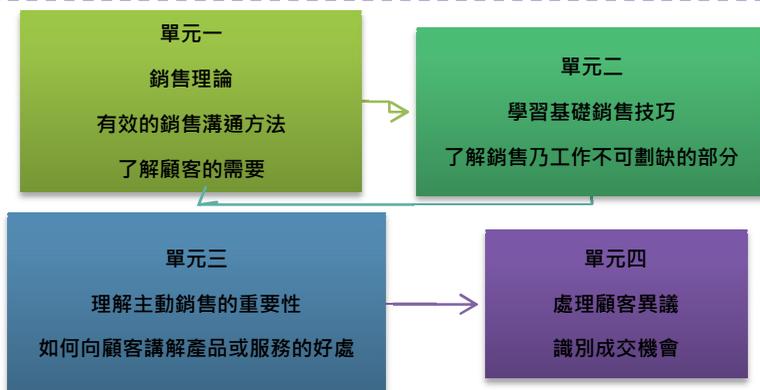
完成課程後，學員能夠

- 解釋(銷售)(Sales)與(市場營銷)(Marketing)的區別，以及兩者相互依存的關係
- 指出銷售工作對公司的重要性
- 指出如何透過銷售策略做到有效溝通
- 指出顧客行為對銷售過程的影響
- 描述適用於不同行業的基礎銷售技巧

培訓對象：

為現職銷售及對銷售技巧有興趣之人仕

課程內容：



開課日期： 待定

上課時間： 待定

上課學時： 全期 9 小時

課程費用： \$680 (另附考試費用 \$500)

授課語言： 課程以廣東話教授為主

備註： 筆試:時間 1 小時，考生必須回答全部 50 條是非題