****  台北市不動產仲介經紀商業同業公會 函

公會地址：110台北市信義區基隆路1段111號8F-1

公會網址：http://[www.taipeihouse.org.tw](http://www.taipeihouse.org.tw/)/

電子郵址：taipei.house@msa.hinet.net

聯絡電話：2766-0022傳真：2760-2255

受文者：各會員公司

發文日期：中華民國112年4月26日

發文字號：北市房仲立字第112040號

速別：普通件

密等及解密條件或保密期限：

附件：

主旨：請踴躍報名行銷表達技術專家-解世博講師主講「超業銷售的心法與劍法」講座!

說明：

1. 本會教育訓練委員會特邀請到行銷表達技術專家-解世博講師主講「超業銷售的心法與劍法」講座。你夢想著成為超級業務嗎？超業不靠天分，不耍話術，教您如何以攻略思維貫穿銷售流程，規劃策略、擬定計劃與做法，突破銷售瓶頸，本次講座非常實務與精彩，請勿錯失良機，並請 貴公司鼓勵經紀人員儘速報名!（名額有限）。
2. 解世博講師資歷：銷售資歷超過12年，三度拿下全國銷售第一名榮譽/台灣行銷記錄保持人，單月最高成交379位客戶，年度成交超過3800位客戶/多次獲邀天下Cheers雜誌、Advisers財務顧問雜誌、三立電視台、非凡電視節目行銷人物專訪。
3. 課程大綱：

(一)銷售魂，才容易被看見：(1)您對銷售有信念？(2)心法更勝於劍法(3)銷售魂的兩大要素

(二)銷售人的兩大關鍵活動：(1)活動，才能確保業績(2)藉由服務，深耕人心(3)贏得客戶心佔率秘訣

(三)提升技術，商機不流失：(1)常見銷售表達迷思(2)銷售表達技術的重要性(3)開發、物件表達力提升

四、參加對象：會員公司所屬員工。(完全免費，本次僅限450名，採先報名先登記方式，額滿為止，敬請踴躍報名!)

五、時間：112年5月16日（週二）下午13：30報到(14:00～17:00)。

六、地點：公務人力發展中心福華國際文教會館2樓卓越堂 (大安區新生南路三段30號)

(捷運台電大樓站2號出口，出站左轉沿辛亥路步行約10~15分鐘至辛亥路新生南路口左轉)

七、報名方式：報名表請傳真至2760-2255或e：[taipei-house01@umail.hinet.net](mailto:taipei-house01@umail.hinet.net)後，並請來電公會2766-0022林小姐確認。

※為展現業界菁英響應愛心慈善活動，講座當天敬請攜帶統一發票，憑發票入場(事後由公會將發票捐贈給慈善團體)

※公會小叮嚀：因現場空調較冷，請攜帶薄外套防寒。

理事長 郭子立

112/5/16「超業銷售的心法與劍法」講座報名表

(傳真：2760-2255後，並請來電公會2766-0022林小姐確認。謝謝！)

|  |  |
| --- | --- |
| 公司名稱： | |
| 聯絡人： | 聯絡電話： |
| 姓名：（共 位） | |

※為避免資源浪費，煩請報名後務必出席。先報名先登記，額滿為止。感謝您!