

ELITE

2天實戰課程

提升銷售力
創造新業績！

顧問式銷售力

Consultative Selling Skills (CSS) 公開班

用提問創造需求・用價值促成成交

從需求洞察到成交承諾，建立長期夥伴關係，提升業績新高度！

2026
11/19 (四) - 11/20 (五)

台北地區
限額小班實戰

原價
NT\$22,000

早鳥優惠
NT\$ 15,000 /每位

現省
NT\$7,000

早鳥優惠至 2026/10/15 止

立即預留席次

名額有限
立即行動搶優惠！

你將學會

- ✓ 建立滿足客戶需求的有效銷售流程、技巧與方法
- ✓ 開展成功的電話或面對面銷售對談
- ✓ 運用深入地探詢需求，深入了解客戶需求
- ✓ 做好準備，從容應對客戶挑戰與異議
- ✓ 每次銷售訪談，都能達成清楚明確的行動共識

課程對象
B2B 業務銷售團隊
業務主管及相關人員

課程時數
2天，共14小時
高效學習，立即應用

為不同角色帶來真正可衡量的改變

對業務個人

- 更懂客戶，精準滿足需求
- 更能推進成交，創造更高績效
- 建立個人銷售競爭力與信心

對業務團隊/主管

- 建立共同銷售語言
- 形成可複製的銷售能力
- 提升團隊協作與整體績效

對企業

- 提升商機轉化效率
- 縮短銷售週期
- 降低價格競爭依賴
- 建立長期合作關係



課程四大單元，系統化學習，強化顧問式銷售實戰力！

單元 1

以「客戶需求」為中心



- 成為卓越的業務人員
- 建立信任，開啟合作大門
- 與客戶建立長期夥伴關係

單元 2

成功銷售核心技巧



- 開展銷售接觸的第一步
- 探詢需求，精準掌握痛點
- 說明價值，滿足客戶需求
- 促成交易，創造下一步行動

單元 3

處理銷售的挑戰



- 破解客戶冷漠回應的背後原因
- 掌握提問技巧的關鍵時機
- 靈活運用提問，化解客戶挑戰

單元 4

排除客戶的疑慮



- 預先準備，預防銷售阻礙
- 有效化解異議與顧慮
- 轉化疑慮為購買動機

課程特色



方法學習
系統架構與實務工具



情境演練
案例 × 角色扮演



工具應用
實用工具模型
帶回工作直接用



小班互動
高互動學習與回饋

★ 為什麼選擇 ELITE ?



企業培訓實務
多年企業培訓與
人才發展經驗



顧問式銷售專業
專注 B2B 顧問式
銷售能力發展



情境演練
案例化學習
實戰化演練



工作應用
學習立即落地
創造實際成果

現在就提升你的
顧問式銷售力！



請洽官方服務人員
了解課程與報名方式
02 2371 1139



QR Code
報名資訊

名額有限
立即報名
開創新業績！

- ✓ 實戰演練
- ✓ 案例討論
- ✓ 工具應用
- ✓ 教練回饋

ELITE

— 資深顧問暨引導教練 —

繆正威 講師

顧問式銷售專家

從策略到成交，
打造**高績效**銷售團隊！



20+ 年
銷售與管理
實戰經驗



1,000+ 場
企業培訓與
專案輔導

“ 豐富的實戰經驗，
最懂銷售的挑戰，
最能幫助您突破業績的瓶頸！ ”

業界高階主管背景 × 國際頂尖方法論 × 落地實戰教學



豐富實戰經驗

具備業界高階主管背景，
擁有銷售、行銷管理、通路管理
與政府關係等多元實戰歷練，
深刻理解市場競爭與客戶
決策邏輯。



頂尖方法論大師

精通國際權威銷售系統
Miller Heiman、SPIN、
AchieveGlobal 等，將全球
最佳實務轉化為可執行、
可複製的銷售力。



提升業績的實證效果

累積超過 1,000 場企業培訓與
輔導經驗，協助企業與團隊
突破銷售瓶頸、提升業績，
創造可衡量的商業成果。



專業國際認證

- ✓ AchieveGlobal 專業銷售技巧
- ✓ AchieveGlobal 專業銷售談判
- ✓ AchieveGlobal 專業銷售輔導
- ✓ AchieveGlobal 專業銷售開發
- ✓ Huthwaite SPIN 銷售對話
- ✓ Miller Heiman 策略銷售
- ✓ Miller Heiman 大客戶管理
- ✓ Channel Enablers 通路管理



服務過的知名企業（部分）

台積電 | 聯發科 | 工研院 | 聯電 | 台灣康寧 | SGS
台灣巴斯夫 | 世界先進 | 天下雜誌 | 戴爾電腦 | 旺宏電子
統一集團 | 台灣雅虎 | 中國信託 | 台新銀行 | 美商國家儀器
台灣諾華 | 羅氏 | 美敦立 | 美商必帝 | 伊頓慕品
...等眾多企業信賴與肯定

— 學員顧問式銷售，讓成交成為必然！ —



洞察客戶需求



提出價值方案



建立長期信任



創造卓越成果