

溝通心理學 認證課程



課程簡介

本課程旨在透過心理學的角度，幫助學員提升銷售業績及表達能力。學員將深入了解消費者心理，學習如何運用心理學原則來影響客戶的購買決策。我們將探討情感、信任和社交證據等因素如何在銷售過程中發揮關鍵作用。

課程將提供實用的技巧和策略，讓學員能夠有效地與客戶建立關係，並增強溝通能力。通過角色扮演和案例分析，學員將能夠在實踐中應用所學知識，提升自信心和表達技巧。



深入了解消費者心理



運用心理學原則來影響客戶的購買決策



探討情感、信任和社交證據等因素如何在銷售過程中發揮關鍵作用





課程內容



銷售溝通力：
打造無往不利的成交技巧



從對話到成交的關鍵策略



提升客戶信任與業績的秘訣



掌握客戶需求，創造雙贏局面



銷售溝通與談判：
如何在對話中贏得客戶信任



課程導師

陳狄凱
Chris Chen

財務規劃領域資深專家

深耕行業20年，憑藉扎實的专业能力斬獲「百萬圓桌會 (MDRT)」會員、GAMA管理卓越金獎等頂級業界榮譽，同時持有註冊財務策劃師 (ICFP)、國際認證財務顧問師 (RFC)、認證私人銀行家 (CPB) 等權威資格。

他擅長精準洞察客戶財務需求，定制覆蓋資產配置、風險規避、長期目標落地的全方位財務架構；憑藉對市場趨勢的敏銳判斷與專業知識積累，能將複雜財務邏輯轉化為落地性強的規劃方案，幫助服務對象建立穩健的財務基礎、實現財務狀態的可持續優化。

多年實戰中，他以「專業+責任」的服務底色，積累了豐富的高淨值客戶服務經驗，是業內兼具資歷、認證與落地能力的頂尖財務規劃者。

在服務中，Chris 的個人能力始終圍繞客戶價值落地：面對家庭客戶，他能結合成員年齡、收支結構，設計覆蓋教育儲備、健康風險規避、養老規劃的「全生命周期財務網」；針對高淨值人群，則憑藉認證私人銀行家 (CPB) 的專業視角，優化資產配置組合，平衡收益與風險，幫助客戶實現財富的保值與增值。

他的核心優勢在於「將專業資格轉化為客戶可感知的價值」——比如用國際認證財務顧問師 (RFC) 的體系化思維，拆解複雜財務場景，讓客戶清晰掌握每項規劃的邏輯與預期效果，從而建立長期信任關係。

上課日期 12/9 | 19/9 | 3/10 (星期六)

上課時間 10:00-19:00

上課地點 香港理工大學主校園 | 紅磡灣校園 | 西九龍校園

教學語言 廣東話 (輔以英語教材)

課程費用 \$4,500 ▶ **\$4,000** **早鳥優惠**

(8月19日前報名，享早鳥優惠 HK\$4,000)

證書頒發

出席率達80%及完成相關評核的學員，可獲香港理工大學專業進修學院頒發修業證書。

ENQUIRY

如有查詢，歡迎聯絡助理學術事務主任黎小姐

☎ 3746 0360 / 3746 0733

@ ce.car@speed-polyu.edu.hk | yuki.lai@cpce-polyu.edu.hk