****  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

**※請掃描QRcode報名**

受文者：各會員公司



發文日期：中華民國112年10月19日

發文字號：北市房仲立字第112126號

速別：普通件

密等及解密條件或保密期限：

附件：

主旨：請踴躍報名注意力設計師-曾培祐講師主講「亮點故事行銷」講座!

說明：

1. 本會教育訓練委員會特邀請注意力設計師-曾培祐講師主講「亮點故事行銷」講座。人的大腦可簡單區分為：感性腦和理性腦，讓人們願意行動的是感性腦，說故事能夠驅動人們的感性腦！每個業務員都有和客戶互動的經歷，把這些經歷加上【故事行銷四要素】就會變成能打動客戶感性腦的故事，再加上【尋找故事雷達圖】，我們可以找出無數讓客戶有感覺的精彩故事，進而有效提升客戶成交意願。本次講座內容可有效提升業務成效，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）。

二、曾培祐講師經歷：逸平企訓 約聘培訓師/培果工作室 首席講師/競爭lead教育中心 資深講師/中華康輔教育推廣協會 資深講師/中國我是好講師比賽百強講師群/中國我是好講師比賽最佳演繹獎

三、課程大綱：

**(一)掌握故事行銷四要素：**許多業務員明明身邊發生許多值得一說的故事，但是和客戶提起時，卻變成冗長的碎碎念，白白浪費了身邊的事件，到底如何把事件變故事，就需要故事行銷四要素。

**(二)掌握尋找故事雷達圖：**根據統計一個賣點，最少要講3-5次潛在客戶才會印象深刻，因此我們除了直接把賣點講出來，用故事來包裝賣點，換個方式不斷強調商品的賣點，是個重要的訣竅，而尋找故事雷達圖，能幫我們找回源源不絕的故事。

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11月21日（週二）下午13：30報到(14:00～17:00)。

六、地點：公務人力發展學院福華國際文教會館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

112/11/21「亮點故事行銷」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!