

# 20歲

# 的夏天

## 你，我，他

### 電話行銷人才培訓專案-徵才計畫

陣容堅強講師群：

勤智企管顧問有限公司

雙贏管理顧問有限公司

中華康輔教育推廣協會

美商宏智國際顧問有限公司台灣分公司

總經理 楊智為老師

執行長 李勝隆老師

理事長 張志成老師

亞太區顧問 林奕威老師

……等專案培訓講師

活動時間：暑假 6/20~9/11

面試日期：5/1、5/15、5/22

報名費用：**100 元整**

負責人：楊捷帆 0922-565389

周泰壠 0911-094819

口才表達

形象魅力

團隊合作

目標管理

服務素養

擁有和別人不一樣的夏天嗎？

掌握行銷和服務的時代

那個人就是你！

**誠徵 40 位菁英**

提醒事項

大專生涯發展協會之幼苗專案-企業實習活動 報名流程如下

1. YANG 攤位處填報名表

2. 填寫個人簡歷資料表

3. 電話通知

經手志工：\_\_\_\_\_

備註：\_\_\_\_\_

繳交提醒：☐ 報名表 ☐ 報名費 ☐ 簡歷

# 第十二屆大學新鮮人領航營 電話行銷人才培訓專案 徵才計畫

## 一、專案簡介：

「大學新鮮人領航營」乃是本協會為高三升大一學生舉辦之公益講座活動。2010 年行政院青輔會訪問 452 位企業雇主及人資主管，針對「就業力技能」所做的優先順序排行調查，依序為良好的工作態度、穩定度與抗壓性、表達與溝通能力、學習意願與可塑性、... 等能力。本協會每年暑假舉辦一系列公益講座，希冀參與講座之大學新鮮人，透過專業演講者深入淺出的經驗分享，預先了解大學現況以掌握大學時間、描繪出未來職涯藍圖與展望，乃至於大學四年中，除了大學專業學習，更能認識本協會舉辦之各項培訓活動，進而參與，並培養未來就業競爭力。

## 二、主辦單位：社團法人大專生涯發展協會

## 三、專案時間：100 年 6 月 20 日~100 年 9 月 15 日

## 四、面試時間：5/1、5/15、5/22(日) 17:00~18:45

## 五、面試地點：協會第一辦公室：羅斯福路二段 95 號 18 樓(古亭捷運站 3 號出口直走)

## 六、徵才條件：

1. 大專院校以上學歷之在學學生或應屆高三畢業生。曾參與過本協會任一學院舉辦之任一課程
2. 負責任且願意學習、不斷自省與成長；喜歡與人接觸、幫助他人且願意接受挑戰
3. 時間配合度高且不以賺錢為最大目的

## 七、權利及義務

### 權利

1. 免費參與專案之專業教育訓練，培養電話行銷專長
2. 以企業行銷競賽的模式，讓您體驗企業實習的臨場感。
3. 專案期間將能培養未來職場競爭力，包括表達及溝通能力、團隊合作能力、電話行銷能力、目標設定及達成力……等。
4. 執行電話行銷期間有給薪，依實際情形調整。

### 義務

1. 守時守信，準時上工，確實做好份內職責。
2. 吃苦踏實，勇於承擔；專案執行期間，遵守團隊共同約定，克盡職責，達成目標。
3. 時時關心別人、調整自己；執行電話行銷期間，有任何問題，主動回報。

|                        |                                                                                                                                                                |                         |                                                                                                                                                                |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>FUN 暑假</b>          | <p>—一個人激勵—<br/>不景氣，更要爭氣<br/>激勵衝破逆境的精神</p> <p>—團隊激勵—<br/>那一夜，我們相聚螢火前</p> <p>—專案績效管理—<br/>個人與團隊目標管理</p> <p>—服務世代關鍵—<br/>使命・價值</p> <p>—產品架構認知—<br/>價值由你創造・贏績效</p> | <b>行銷管理<br/>(進階)</b>    | <p>—氛圍行銷法則—<br/>掌握氣氛，贏得勝利</p> <p>—語調訓練—<br/>感染客戶情緒關鍵法則</p> <p>—故事行銷法則—<br/>會說故事，才會觸動人心</p> <p>—關係行銷法則—<br/>暨故事行銷新崛起關鍵法則</p> <p>—銷售產品關鍵連結—<br/>100 個為甚麼的連結鏈</p> |
| <b>專案管理</b>            | <p>—Top sales 行銷心態—<br/>百萬經理人的心態</p> <p>—YSP 專案核心價值—<br/>品格・服務・績效</p> <p>—團隊溝通管理—<br/>化解干戈的衝突管理<br/>組織溝通・團隊管理</p> <p>—業務陌生開發實戰—<br/>客戶開發・心態技巧</p>              | <b>行銷管理<br/>(初階_電話)</b> | <p>—銷售需求關鍵法則—<br/>切中要點・擁抱客戶</p> <p>—電話行銷實戰技巧—<br/>掌握王牌業務的獨家秘訣</p> <p>—客戶吃軟不吃硬—<br/>軟問題技巧法</p> <p>—電話行銷客訴應對處理—<br/>衝突管理・應對技巧</p>                                |
| <b>服務管理</b>            | <p>—掌握服務關鍵契機—<br/>表達・溝通訓練</p> <p>—掌握服務關鍵契機—<br/>接待・服務禮儀</p> <p>—掌握服務關鍵契機—<br/>表情・肢體動作與穿著</p>                                                                   | <b>行銷管理<br/>(中階_客戶)</b> | <p>—客戶銷售實戰演練—<br/>觸動客戶關鍵成交心法</p> <p>—客戶銷售客訴應對處理—<br/>衝突管理・應對技巧</p>                                                                                             |
| <b>團隊管理<br/>(團隊激勵)</b> | <p>—團隊凝聚與潛能激發—<br/>創造屬於我們的勝利</p> <p>—團隊凝聚與潛能激發—<br/>擁抱初衷暨團隊動力</p>                                                                                              | <b>售後管理</b>             | <p>—關鍵顧客售後服務—</p>                                                                                                                                              |