

課程名稱：18485_ AI 品牌決策者xFAQ 圖卡系統 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- **適合族群：**管理者、決策者、行銷團隊、企業內訓負責人、一人公司創辦人及各領域專業人士（如律師、銷售從業者）。
- **能力門檻：**入門（完全不需要軟體基礎，也不需要學習人工智慧或計算機技術，本質是熟練度與了解市場需求）。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **單元一（銷售腳本與話術生成）：**給 AI 腳本並貫徹資深人員的成功話術，生成 FAQ 圖卡應用與成交話術。
 - **單元二（話術表單化與 5W1H 優化）：**將銷售話術表單化以降低執行挫敗機率，並利用 5W1H 原則優化表單。
 - **單元三（SOP 建立與新人演練）：**利用 AI 建立固定 SOP 系統，幫助新人進行案例演練與尋找答案。

3. 必備前置知識清單

- **市場需求與痛點觀察力：**關注市場顧客的痛點與需求，而非專注於技術本身。
- **個人經歷與專業經驗：**預期能提供個人的從業經歷與成功的銷售/諮詢經驗，供 AI 進行轉化。

4. 專有名詞與概念辭典

- **品牌與 AI 智慧結合：**將個人經歷與專長套用在 AI 上，轉化為無法複製的方案，塑造個人/品牌的獨特功能。
- **成交四階段話術公式：**包含「認同（交朋友/積極聆聽）」、「轉折（理解痛點與故事/預測疑慮）」、「證據（塑造成交價值/展示數據與案例）」、「行動/維護（明確促成或長期關懷）」。
- **FAQ 圖卡：**將銷售話術與工作流程精簡為乾淨明亮、3 秒可看完的圖像

化卡片（搭配紅黃綠燈標示），強化團隊記憶與標準化。

- **70/30 原則**：銷售互動中 70% 的時間傾聽顧客，30% 的時間說話。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：品牌行銷主管 / 銷售營運管理師 / 企業培訓規劃師
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **銷售流程優化與話術轉化**：能運用 AI 提煉資深員工經驗，生成多元溝通模板（理性/感性/快節奏）及 FAQ 圖卡。
 - **團隊培訓與 SOP 標準化**：能運用 5W1H 消除任務交付時的模糊字眼，建構內部知識庫與新人演練機制。