

台北市斗六高中校友會 113 年 02 月 18 日 線上讀書會活動紀錄

一、分享人陳詩慧學長簡介：

(一)現職：

GlobalSun 電商平台執行長、極上國際事業執行長、作家：闖出人生好業績、合夥經營：健人餐廚/貝穀異國雞飯、元智大學財經業師、東興國小 EQ 志工老師。

(二)學經歷：

國立斗六高級中學第 41 屆畢業。清華大學 EMBA。英國 Aberystwyth 大學商學院碩士。照顧服務員丙級證照。20 年電子產業經驗，正文科技 Sales Director，總經理特助，環隆電氣 Sales Specialist。

二、主持人吳昱瑩學長簡介：

(一)現職：

福智高級中學教師、國立斗六高級中學文教基金會董事。

(二)學經歷：

國立斗六高級中學第 22 屆畢業。國立高雄師範大學國文學系畢業。國立臺灣師範大學國文學系研究所結業。國立斗六高級中學教師退休。知名書法家、演講朗讀指導老師。

三、分享內容：

人生沒有彩排，每天都是直播，要勇敢為自己爭取機會。

利用業務力加強人與人的溝通

會做 SALES 是因為缺錢，想要活下去的動力

生存下去，找到養家活口的力量

做 SALES 學到處事圓融，達成雙贏

業務力等於打不死的蟑螂

業務力在每個行業都能派上用場

☑情緒低落，怎麼辦？

正向思考我們的負面情緒，迎向未來。

人生中很多可能跟自己沒交集的也能激勵到自己

像講師聽到周杰倫的蝸牛歌詞裡面『找到自己的天空』就很激勵自己

業務力就是被拒絕的勇氣

樂觀也是業務力很重要的特質

☑害怕失敗，如何克服恐懼？

相信自己，要有使命感。

很多以為很難的事情，沒有跨出那一步永遠不會得到

業務力是自我激勵，不斷挑戰自我成長

☑任何事都像是迴力鏢，擲出去的必然回來，利他的力量就是如此，幫助別人就是幫助自己。人生不一定要認識的人才會幫助到你，廣結善緣的過程中，你結出去的善緣，會用不同的形態回到你身上。

☑與客戶建立關係五大步驟

1. 專注傾聽。

學到業務力就是要人家搭理你，要懂得聊天，而聊天的一開始最重要的就是懂得傾聽

2. 不插話。

傾聽的過程當中要專注，在對方未講完之前，插話是大忌。

3. 謙遜提問。

懂得人前低頭謙遜提問，收穫最多的會是自己，將來才有機會出人頭地。

4. 感謝挑三揀四。

創業過程當中難免會出現逆貴人挑三揀四，這些人是要讓我們成長，突破！

5. 創造利基。

踩到困難是能力不夠，才能淬鍊成長

透過默默行善累積能量

有歸零勇氣的人未來都不寂寞

只要持續做、願意做，都會看到成果

2024/02/18

培養業務力提升效能

極上國際執行長 陳詩慧

活動紀錄：斗中第44屆 沈坤英