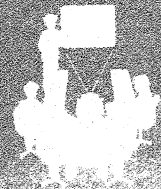


課堂活動 推銷的藝術



一、目的

1. 認清種種推銷活動的真相及慣用的手法。
2. 提高個人抗拒推銷壓力和說服性溝通的能力。

二、說明

1. 人數：不限，6~8人一組。
2. 時間：30~40分鐘。

三、程序

1. 老師先說明說服的本質與歷程，並指出我們隨時隨地都可能成為被說服或被推銷的對象，舉凡產品廣告、公益宣傳、政見發表，乃至日常的人際互動，都潛藏著各式各樣的推銷與說服。
2. 請各組學生以自己看過、聽過的廣告、宣傳、政見發表、選舉造勢活動為例，或以自己遭遇過的人際互動經驗為例，找出其中所用到的推銷手段或說服策略，記錄在白紙上。
3. 不斷重複前一步驟，直到找不到新的推銷手段或說服策略為止。
4. 老師請各組將所找到的推銷手段或說服策略逐一登錄在黑板上，並引導大家討論：
 - (1) 哪些手段或策略是最常見的？
 - (2) 哪些手段或策略是最有效的？為什麼？
 - (3) 如果你想說服別人，如何提高說服的效力？
 - (4) 如果你不想被洗腦，如何抗拒說服的壓力？