



4月23日（五）、24日（六） 针对销售部门的中国人管理者管理基础培训公开课



■ 培训目的:

针对在日企营业部门工作的管理者，讲授顾客情况的管理、营销方法、部下教育等作为管理者应具备的组织工作的知识。并通过案例来把理论转化为自己能掌握的技能。明确管理者在销售流程管理中的角色和任务。全面认识销售流程实施过程中的各种关系。

■ 开课日期：2010年4月23日（五）～2010年4月24日（六） 9:00～17:00

■ 地址：英创人才服务有限公司 东方众鑫大厦21楼 ※具体地址请查看下面的地图

■ 费用：3000元 / 人 ※含午餐

4月23日(五)

1. 如何达成销售目标

- 作为营业部门管理者的任务
- 行为如何影响结果的产生?
- 部下发展的三大要素

2. 营业部门管理者的职责

- 营业部门管理者的角色定位
- 管理者的职责与任务
- 日常与长期管理

3. 营业流程管理的认识与理解

- 对营业流程的基本认识
- 流程管理的含义
- 流程管理的三大任务
- 销售活动进程/客户满意进程/部下培养进程

4月24日(六)

4. 流程实施与优化

- 目标的设定和管理
- 设定目标时常发生的典型问题
- 市场分析与管理
- 营业活动分析与与管理
- 销售成交分析与与管理

5. 提升团队领导力

- 领导力
- 指导与反馈
- 促进团队成长与发展
- 问题解答与思考

讲师介绍

■ 讲师: Charls Qian (钱 建刚)
钱老师毕业于复旦大学管理学院MBA。曾在富士施乐等世界500强跨国公司工作十余年，担任销售、营运和人力资源发展等各种高级管理职位。曾参与培训过包括大型电机制造商，保险公司，建筑公司等知名日企、中国及跨国企业。

■ 培训地:



上海和伊商务咨询有限公司 担当: 永瀬 達也、王 超

Tel : 021-6841-2198 Fax:021-6841-2199 Email: wangchao@east-inc.com.cn

2010年4月~6月基础公开课 申请书

请填写下表，传真或Email给我公司，联系方式如下：
 传真：021-6841-2199
 Email: wangchao@east-inc.com.cn

公司名					
人事担 当者	姓名		Tel		
	部门·职位		Email		
课程		开课日	价格(元/人)	参加人数	
营销部门中国人管理者培训		4月23日(五)~24日(六)	3000元	名	
强化分析问题、解决问题能力的培训		5月21日(五)~22日(六)	3300元	名	
领导力强化		6月4日(五)~5日(六)	3000元	名	
中国人管理者管理基础培训		6月25日(五)~26日(六)	3000元	名	

- 开课一周前截止报名。
- 报名额满为止。

※公开课以外、也可针对企业单独培训。

上海和伊商务咨询有限公司 担当：永瀬 達也、王 超
 Tel : 021-6841-2198 Fax:021-6841-2199 Email: wangchao@east-inc.com.cn