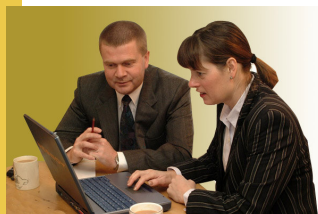


現代銷售管理



一位銷售經理理應負起責任，在目前的規劃期中運用自己的技能以實現公司的目標，並在同一時間發展聯絡網以方便匯報。本課程以現今業務管理的概念發展這些重要的特性，與此同時相互交替通訊管理及市場營銷領域，及理解如何發展長久的顧客關係。



目標

- 在規劃期中應用技巧以達致公司的目標

對象

- 推動現代銷售管理系統的高級人員
- 有意執行或發展現代銷售管理的品質人員、銷售經理、教育家或顧問

詳情

- 理解及區分銷售與管理的重要分別
- 有效的員工面試及聘請可使你的公司維持於最高的效率
- 學習訓練、輔導及鼓勵的最佳方法
- 改善你對銷售商、代理商及分銷商的管理

方法

- 演講及經驗分享

地點

- 國際認可認證有限公司訓練中心