



☎To:	☐From:	健峰
☎Fax:	☎Phone:	0574-62788888
☎Phone:	✉E-mail:	
☐Pages:	☐Fax Reply No.:	0574-62897377

## 销售实战特训班

### 课程宗旨

营销人员是企业的心脏、公司的核心，唯有培育一流的营销人才，企业才能屹立不摇、永续经营。但是，如何让营销人员对自己有信心？对公司有向心？对顾客有热心？进而能以自信、忠诚与热忱的服务态度突破现状，协助企业再创巅峰！答案就在健峰销售实战特训班。

### 课程内容

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 营销人员如何突破现状创造巅峰</li> <li>■ 营销人员如何做好自我管理</li> <li>■ 行销实战</li> <li>■ 电话礼节、访问礼仪实际演练</li> <li>■ 营销人员的成功哲学</li> <li>■ 营销人员如何做好顾客关系与良好沟通</li> <li>■ 营销人员如何运用成功的行销实战手册</li> <li>■ 营销人员如何运用最佳的商学谈判与简报技巧</li> <li>■ 营销人员如何运用成功的推销学</li> <li>■ 营销人员如何运用公关行销获得优异成绩</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 公关行销成功案例</li> <li>■ 营销人员如何运用成功的营销原则</li> <li>■ 使用适当营销原则的成功案例</li> <li>■ 营销人员如何运用成功的跨世纪行销学</li> <li>■ 分组成果报告与综合考评</li> <li>■ 营销营销人员应有的工作态度</li> <li>■ 营销人员如何做好扫街动作</li> <li>■ 营销人员如何选定经销商、分销商</li> <li>■ 营销人员如何编制作战兵力</li> <li>■ 营销人员如何制定行销组合案</li> <li>■ 营销人员如何开发新产品、新服务、新创意</li> <li>■ 营销人员如何掌握市场情报发挥我方</li> </ul> |
|--|--|



- 核心优势
- 营销人员如何有效的开发新客户
  - 营销人员如何成功的举办促销活动
  - 如何成为一位幸福快乐的业务员
  - 考试、测试、专案研究分组讨论

## 课程效益

- 了解如何开发新客户与如何做好客户关系管理
- 明白业务员精细化管理的意义与做法
- 体会营销是关注明天，业务是保证今天

## 参加对象

- 营销部门业务之经理、业务主管、销售人员、业务人员、企划人员。

本课程可能因应市场需求与产业状况进行调整，具体课程以课程表为准！

**时 间：**7天6夜

**地 点：**健峰培训城（浙江省余姚市梁弄镇健峰城路8号）

**费 用：**人民币 8,800 元/人（含讲义、制服、食宿等费用）

费用支付方式：报名时请将费用划拨至下列账户：

开户名称	开户银行	账 号
余姚市健峰培训学校有限公司	中国农业银行余姚梁弄支行	39607001040011459

客户服务部电话：0574-62788888

客户服务部传真：0574-62897377

免费咨询专线：8008574466

健全体质 超越巅峰

每天进步一点点，天天都是新起点



## 院部课程报名表

姓名	身份证	职务	性别	身高 (cm)	体重 (kg)	视力	教育程度	联系方式	是否打呼	是否抽烟	课程 (届别)	培训时间	开票资料 (汇款名称、税号、开户行、银行账号、地址、电话)	备注

制服属运动装, 选择尺码依据如下:

1.60m 以下 小号      1.60~1.70m 中号      1.70~1.75m 大号      1.75~1.80m 加大号      1.80m 以上 特大号

公司名称			员工数		产品			邮编	
公司地址					网址			传真	
总经理姓名		手机		邮箱		企业负责人		职务	
人资主管姓名		职务		邮箱		手机		办公室电话	
联络人姓名		职务		邮箱		手机		办公室电话	

注：1. 本表若不敷使用，请自行影印放大使用，填妥本表请回传至客服服务部 传真：0574-62897377

2. 是否打呼和抽烟是为了方便安排宿舍，身份证是为了给学员买保险，身高和视力按照此排座位的，请认真填写

3. 开票资料请向贵公司财务部门确认提供，请在报名表中填写，也可选择另付 A4 纸

### 健全体质 超越巅峰

每天进步一点点，天天都是新起点