

108 年度產業人才投資計畫招訓簡章

廣告

訓練單位名稱	財團法人台中世界貿易中心				
課程名稱	銷售團隊六大建設與營銷管理實務班 (在職進修補助)課程代碼 125768				
報名/上課地點	(40766)台中市西屯區天保街 60 號				
報名方式	採網路報名 1. 請先至台灣就業通網站：(https://www.taiwanjobs.gov.tw/)加入會員 2. 再至「在職訓練網」(網址：https://ojt.wda.gov.tw/)報名				
訓練目標	業務行銷訓練的成果評量，主要從①銷售額提升、②增加更多新客戶、③提升客戶滿意度、④降低銷售營運成本、⑤團隊績效提升、⑥提高利潤…等。業務幹部的行為面改變，則從主動溝通回報行為、團隊正向能量導引、指導部屬的行為與工作優先順序的安排能力提升。學習內容牽涉目標管理、業務銷售管理、溝通管理與專案管理的知識範疇。市場行銷力、人際溝通力、專案管理力、客戶管理力，構成頂尖銷售人員的業務行銷能力組合。建立對業務行銷工作的正確認知，銷售成功是客戶關係管理的起點。搭起公司產品服務與客戶需求的合作橋梁，而不是靠個人業務技巧取得訂單了事。				
課程內容大綱及時數	日期	授課時間	時數	課程進度內容	任課老師
	2019/11/30	星期六 09:00~12:00	3	市場開發工程(一)市場的組成份子	陳勇志
	2019/11/30	星期六 13:00~16:00	3	市場開發工程(二)市場發展的途徑與策略	陳勇志
	2019/12/7	星期六 09:00~12:00	3	業務六大機能(一)核心銷售機能	陳勇志
	2019/12/7	星期六 13:00~16:00	3	業務六大機能(二)輔助銷售機能	陳勇志
	2019/12/14	星期六 09:00~12:00	3	業務銷售工程(一)OPSC 銷售法	陳勇志
	2019/12/14	星期六 13:00~16:00	3	業務銷售工程(二)銷售工具組合	陳勇志
	2019/12/21	星期六 09:00~12:00	3	銷售談判工程(一)銷售溝通的 3 種形式	陳勇志
	2019/12/21	星期六 13:00~16:00	3	銷售談判工程(二)銷售談判的 4P 原則	陳勇志
	2019/12/28	星期六 09:00~12:00	3	客戶關係管理(一)客戶-銷售關係-運作管理	陳勇志
	2019/12/28	星期六 13:00~16:00	3	客戶關係管理(二)統計-分析-銷售對策	陳勇志
	2020/1/4	星期六 09:00~12:00	3	銷售心法(一)產品專家 vs. 客戶專家	陳勇志
2020/1/4	星期六 13:00~16:00	3	銷售心法(二)與鯊共泳-嗅覺/速度/力量	陳勇志	
招訓對象及資格條件	補助對象為年滿十五歲以上，具就業保險、勞工保險或農民健康保險被保險人身份之在職勞工，且符合下列資格之一：1. 具本國籍。 2. 與中華民國境內設有戶籍之國民結婚，且獲准居住在臺灣地區工作之外國人、大陸地區人民。 3. 符合入出國及移民法第十六條第三項、第四項規定之單一中華民國國籍之無戶籍國民，或取得居留身份之泰國、緬甸、印度或尼泊爾地區無國籍人民，且依就業服務法第五十一條第一項第一款規定取得工作許可者。 4. 跨國(境)人口販運被害人，並取得工作許可者。 前項年齡及補助資格以開訓日為基準日。				
遴選學員標準及作業程序	以 <u>產業人才投資方案網</u> 報名順序為主，並依序遴選審查， 額滿後列備取 。				
招訓人數	25 人				
上課費用	上課前繳交全額費用(5,000 元) 自負額 1,000 元/人【政府補助在職勞工 80% 4,000 元)、特定對象享有全額補助】				
報名起迄日期	108 年 10 月 30 日至 108 年 11 月 27 日				
預定上課時間	108 年 11 月 30 日(星期六)至 109 年 1 月 4 日(星期六) 每週六 09:00-12:00、13:00-16:00，共計 36 小時				
授課師資	陳勇志 專業領域：行銷管理、溝通問題解決力、工作指導力、日常管理，團隊領導幹部養成管理能力。業務行銷、通路管理、團隊建設、管理人才養成、王陽明心學-知行合一領導才能實踐。				
報名	聯絡電話：04-23582271 分機 1056 聯絡人：裴小姐				