



戰略型銷售領導的 N 項核心能力

一、如果你有以下情形，則你不需要參加本課程，也請不要浪費時間閱讀本課程通知：

1. 你的公司對於銷售人員管理與發展的制度、流程和執行已臻完善
2. 你在業務銷售人員管理與發展的功力，已經爐火純青
3. 你在業務管理職位發展上，既沒有人可以取代，也沒有繼續提升的空間

二、如果你有興趣參與本課程，你需要先思考下列幾個問題：

1. 你預估未來 3-5 年，你所處的市場，會有什麼改變？屆時，你需要什麼樣能力的團隊成員？你打算如何（從現在開始準備）組建這樣的團隊？
2. 現有銷售團隊中，每一位成員的強項和弱項是什麼？你是如何評估他們的能力的？對於如何協助他們持續提升能力，你的計劃是什麼？執行的結果如何？
3. 你要如何激勵銷售團隊，使之可以持續維持最高績效的表現？

三、課程目標：

本課程的目標在於建立與強化業務銷售主管（或對於業務銷售領導有興趣的從業人員）在領導業務銷售團隊的策略思維，藉由瞭解整體市場、公司的銷售目標和策略，進而打造與時俱進的高績效銷售團隊，持續完成更具挑戰的目標，並成為公司在銷售領導統御上的標杆。

四、課程人數限制

本次課程的設計，理論部分與實操部分約各占 50%。為了有效達成課程目標並維持高互動的課程氛圍，本次課程人數將限制在 20 人或以下。如果你有興趣參加，請儘快報名。

五、上課時間：

112 年 8 月 11 日（星期五）09：30 - 17：00

六、地點：

台大校友會館 3A 會議室（台北市濟南路一段 2 之 1 號 3）

七、課程大綱：

時間	主題	講師背景
<p>09:30-12:30</p> <p>(含 15 分鐘 Break)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 銷售主管的挑戰、原罪與應有的覺悟 ◆ 戰略型銷售領導的 N 項核心能力概述 ◆ 如何設定讓老闆無法挑剔的銷售目標 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 設定銷售目標常見的誤區 ➢ 如何正確地分析市場潛力 ➢ 有序進行戰略佈局 ➢ 誰才是你真正的競爭對手 ◆ 如何向上管理，獲得其他銷售團隊無法獲得的銷售資源 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 銷售主管在資源獲取與運用上，常見的陷阱 ➢ 如何正確地預估所需資源 ➢ 如何制定資源獲取計劃 ➢ 如何有效溝通以獲取資源 ➢ 如何分配資源以極大化團隊貢獻 	<p>繆正威 (Wolfgane Miao) 顧問</p> <p>現任： 光輝國際 合約顧問</p> <p>相關認證：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Korn Ferry 360 人才評量體系 ● Miller Heiman 策略銷售 ● Miller Heiman 大客戶管理 ● AchieveGlobal 專業銷售技巧 ● AchieveGlobal 專業銷售談判 ● AchieveGlobal 專業銷售輔導 ● AchieveGlobal 專業銷售開發 ● Huthwaite SPIN 銷售對話 ● Channel Enabler 通路管理 <p>經歷：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 獨立顧問
<p>12:30-13:30</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 午餐 	<ul style="list-style-type: none"> ● Miller Heiman Group Asia 顧問績效總監
<p>13:30-17:00</p> <p>(含 15 分鐘 Break)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 帶領銷售團隊持續達成銷售目標常見的困難 ◆ 如何帶領銷售團隊達成銷售目標 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 如何讓團隊成員心悅誠服地接受銷售目標 ➢ 如何激勵團隊，使之全力以赴，達成銷售目標 ◆ 如何組建可以持續達成高績效的銷售團隊 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 預測未來所需的銷售人才 ➢ 發展未來所需的銷售人才 ➢ 架構並轉型未來銷售團隊 	<ul style="list-style-type: none"> ● Miller Heiman Group 大中華區培訓總監 ● AchieveGlobal 台灣培訓總監 ● 台灣安利 行銷處處長 ● 美商惠氏大藥廠 西藥事業處 行銷經理 ● 實健醫療機構 銷售暨行銷經理 ● 台灣默沙東大藥廠 新產品規劃經理
<p>17:00-</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 課後問卷填寫 ◆ 頒發課程證書 ◆ 課後聯誼 	<ul style="list-style-type: none"> ● 台灣葛蘭素大藥廠 產品經理/ 銷售主任/ 專業銷售代表

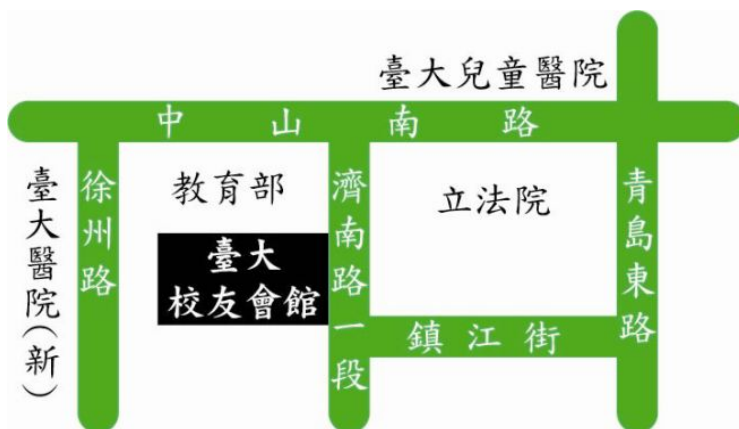
*參加此講座，可認定MR持續教育 7小時。

報名流程

- 費用：每人 6,000 元〈提供教材、午餐及茶點〉
TPMMA 會員 8 折(4,800 元)，同公司三人以上報名再 9 折(4,320 元/人)
非會員同公司三人以上 8 折(4,800 元/人)
- 報名方式：請使用 TPMMA 網站線上報名(<http://www.tpmma.org.tw> → [最新活動訊息](#))報名完成後，請線上填寫【[已繳費通知](#)】(※線上報名並填寫已繳費通知才算完成報名程序) --抱歉恕無現場報名繳費，感謝您的配合。
- **報名截止日:112 年 8 月 4 日**
- 繳費方式：
 - 1、銀行匯款：土地銀行(和平分行)，帳號:045-0010-15919
戶名:台灣藥品行銷暨管理協會
 - 2、ATM 轉帳：土地銀行(代號:005)，帳號:045-0010-15919
 - 3、支票繳費：支票抬頭「台灣藥品行銷暨管理協會」
寄至:106 台北市敦化南路二段 128 號 15 樓(台灣藥品行銷暨管理協會 收)
聯絡人：杜雅雯 (Winnie)專員，e-mail：winnie.tu@tpmma.org.tw

*交通位置圖如下：

台大校友會館(台北市濟南路一段 2 之 1 號)



鄰近立法院、教育部、中央聯合辦公大樓；交通便捷距臺北車站約 5 分鐘車程，距大眾捷運（藍線－善導寺站、紅線－臺大醫院站）步行約 10 分鐘。