

Yes!

銷售管理策略專業文憑

Professional Diploma in
Sales Management and Strategies

課程介紹



www.mrsales.com.hk



主辦機構

BizCore
核心智慧商業學院
Institute of
Core Business Wisdom


香港銷售學會
HONG KONG SALES ASSOCIATION



現代企業管理高級證書

Advanced Certificate in Modern Business and Talent Management



前言

企業管理和技巧是現代管理人或知識工作者必要的技能，擁有優秀的管理技巧和智慧，是希望晉升為企業管理階層的必要條件，在工作生涯的旅程中，我們必然有一半機會在未來的日子裡，需要擔任管理和督導的工作，而我們個人的管理能力之高低，與我們事業上的成就和生活質素，有莫大的直接關係。

- ✓ 根據非正式統計，在每 50 個正在擔任督導或管理工作的人士當中，只有 1 個曾經接受過有關有效管理的培訓。
- ✓ 而每 100 個擔任督導或管理工作的人，只有 1 個管理人真正擁有良好的自我管理和督導管理技巧。

課程設計

本課程是專為將會或正在負責於管理或督導工作的在職人士而設計，課程以現代和經典管理學說為基礎，內容包括人員督導管理和企業管理為主，並透過現行不同行業和工作間遇到的管理問題作出探討和討論，務求達至活學活用，實際與理論並重。



課程內容

單元 1：銷售策略管理 (20hrs)

- 銷售管理的 5 大管理概念
- 銷售人力管理
- 銷售策略管理
- 銷售自動化 (SAT)
- 銷售招聘
- 有效銷售人員督導管理
- 銷售管理人的角色

單元 2：督導管理 (12.5hrs)

- 管理人的角色 (經理·領袖·教練)
- 有效及現代的激勵理論
- 授權和領導
- 時間管理
- 管理心理學
- 如何令員工「自動波」地工作
- 如何有效提升士氣和員工潛能
- 有效溝通的方法

單元 3：組織行為 (12.5hrs)

- 組織行為與管理
- 現代組織理論
- 知識管理 (Knowledge Management)
- 管理及組織文化 (Management Culture)
- 組織形態
- 有效團隊的特質
- 建立團隊

單元 4：管理學 (12.5hrs)

- 何謂“管理”？
- 管理學的發展和現代管理策略
- 管理哲學
- 管理的科學和藝術
- 管理技巧和方法
- 管理學的流程和功能
- 有效計劃
- 現代管理學說與理論

單元 5：企業策略與管理 (12.5hrs)

- 槓桿營銷學
- 企業策略
- 競爭策略 (On Competition)
- 藍海策略 (Blue Ocean Strategy)
- 企業策略管理：個案研究
- 企業發展管理

入學資格：

- 1) 年滿 21 歲；及
- 2) 擁有 3 年以上工作經驗 或 需從事有關工作。

課程導師：

分別為香港銷售學會的首席培訓師及首席管理顧問，擁有超過 15 年企業管理學的研究和豐富個人實戰經驗，對銷售、市場推廣、管理、企業策略、心理學、哲學、談判、成功學和等等均有深入研究及認識。是少數理論與實戰經驗並重的培訓導師，他經常擔當〔企業顧問〕、〔教練〕，亦經常獲不同機構的邀請，於兩岸三地進行顧問及培訓工作。

現代銷售管理

提升競爭能力





課程詳情

日期：

單元一：銷售策略管理

2011年3月14日至2011年5月2日(逢星期一)

單元二：督導管理

2011年5月9日至2011年6月6日(逢星期一)

單元三：組織行為

2011年6月13日至2011年7月11日(逢星期一)

單元四：管理學

2011年7月18日至2011年8月15日(逢星期一)

單元五：企業策略與管理

2011年8月22日至2011年9月19日(逢星期一)

時間：7:30pm 至 10:00pm

堂數：

單元一：8堂(20小時), 單元二至五：共20堂(50小時)

五個單元共28堂(共70小時)

學費：單元一：\$3,000, 單元二至五：\$1,750/ 單元

完整課程(單元1至5)：\$8,500

優惠：1. 會員優惠

每個單元減\$100

完整課程(單元1至5)減\$800

頒發證書

- i) 參加單元1至6學員：出席率達75%；並能通過畢業考試，學員可獲本會頒發「現代企業管理高級證書 – Advanced Certificate in Modern Business and Talent Management」。
- ii) 單元1至6個別單元的參加者，出席率達100%；亦可獲報讀培訓單元的出席證書。

報名及查詢

電話：2301 9938 / 2300 1880

電郵：info@mrsales.com.hk

網址：www.mrsales.com.hk

付款方法

1. 網上信用咭付款(詳情請瀏覽本會網站 www.mrsales.com.hk)



2. 轉帳:

HONG KONG SALES ASSOCIATION 之恒生銀行戶口號碼：228-274627-001

* 轉帳者或入數者注意：請在銀行存款單上寫上閣下之姓名，並傳真至 2301 9939

3. 郵寄支票:

支票抬頭：HONG KONG SALES ASSOCIATION LIMITED 或 香港銷售學會有限公司

* 郵寄地址：油麻地碧街38號 協群商業大廈6樓601室「香港銷售學會」收

4. 現金：閣下可親臨本會課程部以現金繳付課程費用