

2010年，中国销售管理者不可错失的开春第一课

销售执行力金字塔的三条边 = 战略流程 + 人员流程 + 运营流程

我发现身边很多销售管理者都偏爱制订销售战略，却忽视或者不擅销售执行。事实上世界上那些最优秀的销售团队和组织，无一例外是销售执行方面的标杆和典范。

我非常乐意在2010年3月来中国，和亚洲多位顶级专家一起，毫无保留分享把销售战略落实到销售执行所能采用的策略，方法，工具以及体系。

——Jack D. Wilner，现代销售管理之父教授

2010年世界销售管理者高峰论坛（中国站）

Link Sales Strategy and Sales Execution

2010年3月10日，上海华亭宾馆

2010年“世界销售管理者高峰论坛”的消息一经发出，目前有30多家著名企业的高层已经通过其人力资源部门联系我们并预订席位，并有超过70多家企业的培训经理将此次活动纳入其2010年的销售管理者的培训计划。

万众瞩目的课题，星光闪耀的专家，精华荟萃的内容，犀利独到的观点，环环相扣的议程，尽在2010“世界销售管理者高峰论坛”，当之无愧的2010年销售管理者开春第一课！

2010年销售管理者开春第一课

- 2010年开春，对于销售管理者而言，新一年的销售战略、目标以及计划已蓝图绘就，春节过后第一要务无疑便是如何将销售战略通过高质量的销售执行得以贯彻与落实。
- 定销售战略虽非易事，而销售执行却更是挑战。根据威尔纳联合机构对全球1000家企业销售能力的调查结果显示，导致销售目标无法完成的根源，有超过70%的问题并非来自战略，而在于执行！
- 因此，对于重任在肩、指标在身的销售管理者而言，2010年开春必须学习，不容错过的第一课，便是掌握如何将销售战略落实到销售执行。



2010年3月10日，中国上海，2010“世界销售管理者高峰论坛”（中国站）将闪亮开幕！世界销售管理之父 Jack Wilner 先生，将带来其在销售团队执行方面的最新研究，并将领衔中外多位权威专家，从战略分解、团队执行、流程监控等不同层面来分享如何将销售战略落实到销售执行。

2010年新春，上海华亭宾馆，让我们共同期待：专家星光闪耀传真知灼见献奇思秒招，嘉宾群英荟萃展东成西就显武略文韬。

本次论坛五大特色

本次论坛以其五大特色必将成为中国企业销售管理者 2010 年学习之首选：

- **主题万众瞩目：**“将销售战略落实到销售执行”将毫无疑问是 2010 年开春几乎所有销售管理者最关心的课题。这一主题将直接关系到 2010 年所制订的销售目标和计划是否能顺利达成，直接关系到既定的销售战略是否能在多变的环境中通过高效的执行变成现实。
- **专家星光灿烂：**邀请国际最权威的顶级大师，现代销售管理之父带来销售执行方面的最新研究成果。云集亚洲最顶尖的销售管理及执行力专家，最著名的销售管理者和企业家，将毫无保留地同与会者分享其销售战略与执行的经验及方法，星光闪耀，激情四溢。
- **内容精华荟萃：**集中聚焦于模式、方法、工具、策略、经验、案例、实务、解决方案，而非战略、理念、理论、分析、推理、思路、灵感。完全实战，务求有限时间的学习效果最大化，真正学有所获。
- **观点犀利独到：**此次论坛演讲嘉宾均为出色的演说家，往往有惊人之语和犀利言论。不务虚，求真实；不随流，显个性；不求稳，但求新，大有语不惊人誓不休之势。
- **议程环环相扣：**1 天的论坛进程环环相扣，层层推进，每个环节时间严格控制，务求主讲者在有限的时间内把自己最精华的内容奉献给听众。我们在议程设计时务求挤掉一切水分，尽留精髓。

四大收获需要您的参与

- **体系：**与会者将彻底梳理出销售执行的完整体系和结构，清晰地认识从销售战略到销售执行的路径。
- **思维：**与会者将在观念、认识和思维方面接受重新的洗礼，将对销售执行力产生全新的认识，我们希望此次论坛能通过改变思维来影响其行为。
- **方法：**与会者将能向从不同的专家那里吸收到其传授的独特方法，这些方法可能是其毕生经验之汇聚，价值非凡。
- **工具：**方法能改变行为，而工具则能加速行为的改变。此次论坛将提供销售计分卡等销售执行力工具来帮助与会者打造自身团队的销售执行力。

五大模块需要您的聆听

第一模块：如何建立卓越销售执行力的三大流程——结构剖析

著名的销售执行力专家 David Shen 将进行开场演说，根据他最近两年帮助中国企业打造销售执行力的实战经验，并结合他对“执行力体系”的长期梳理和研究，他将把销售执行力解剖成三大流程，为销售战略落实到销售执行指明了方向。

第二模块：销售团队的执行难题及应对策略——难点聚焦

亚洲知名销售管理及执行力专家 Jason Ho，汇总了其 20 年跨国企业开拓中国场所遇到的执行难题，将当前在华企业销售执行的难点一一罗列，并提供了独特的对策和建议。

第三模块：如何将销售战略和销售执行衔接——战略落地

中国战略与执行第一专家孙永玲博士，将从战略与执行如何衔接的高度，结合销售这一独特的领域，带来了她的解决方案和工具。

第四模块：如何打造高执行力的销售团队——过程控制

现代销售管理之父 Jack Wilner 先生,作为本次论坛最主要的演讲嘉宾,将在下午分享打造高执行力团队的七大秘诀。

第五模块：在华企业销售战略与销售执行实例分析——实践分享

两位中国顶尖企业的销售管理高管，将毫无保留地分享其切身体会与实战体验。他们来自第一线的经验，来自成功背后不为人知的故事，都给予现场所有的嘉宾共鸣、启发与借鉴。

时间	内容	嘉宾
09:00-10:00	第一模块：销售执行力的重要性及其三大流程 <ol style="list-style-type: none"> 1. 为什么销售执行力如此重要 2. 销售执行力的三大流程剖析 3. 高效销售执行的关键控制环节 	David Shen 资深销售管理专家
10:00-11:00	第二模块：销售团队的执行难题及应对策略 <ol style="list-style-type: none"> 1. 销售团队执行难题排序 2. 销售团队执行问题之根源分析 3. 销售团队执行难题的对策建议 	Jason Ho 亚洲顶级销售执行专家
11:00-12:00	第三模块：如何将销售战略和销售执行衔接 <ol style="list-style-type: none"> 1. 销售战略如何分解到销售执行 2. 衡量销售战略是否有效执行的 4 个纬度 3. 销售计分卡工具分享 	孙永玲 中国战略执行第一人 多本畅销书作者 中国最受尊敬的管理咨询专家
12:00—13:15	午餐	
13:15—16:00	第四模块：如何打造高执行力的销售团队 <ol style="list-style-type: none"> 1. 如何成为高执行力销售团队的领导者 2. 打造销售团队执行力的七大秘诀 3. 如果活用这七大秘诀 	Jack Wilner 现代销售管理之父
16:00—17:30	第五模块：在华企业销售战略与销售执行实例分析 <ol style="list-style-type: none"> 1. 打造销售执行力需要怎样的领导风格 2. 打造销售执行力需要怎样的辅助工具 3. 打造销售执行力需要克服哪些阻力 4. 战略问题还是执行问题？ 5. 为什么执行难？ 	James Chen Intel 中国副总裁 Andy Luo 著名企业销售总经理 以观点独特、言辞犀利著称
17:30—17:45	总结与点评	David Shen

参会对象

CEO，销售公司总经理，营销总监，销售总监，区域销售经理，销售经理，销售培训师，销售培训负责人，培训经理等

Jack Wilner 介绍



杰克·威尔纳是一位世界公认的顶级咨询专家和培训师，专长于营销及职业提升培训项目。他拥有 30 多年行业第一手的高级营销管理经验，然后开始帮助他人提升绩效。他被全球各地的演讲团体和论坛公认为在培训中的大师级人物。

威尔纳先生拥有美国 Naval 学院的理工学士学位和芝加哥商学院的工商管理硕士学位。他还是北卡罗莱纳大学和 Guilford College 的客座教授。同时是 ASTD, SMT, NSA, Toastmasters, AMA 的活跃分子，曾因自己的杰出贡献获得 ASTD 的 James R. Ball 营销杰出纪念奖，曾连续三年被美国管理协会(AMA)评选为最出色的演说家。他在美国培

训与发展协会世界大会上的演讲录音带连续两年都排在畅销榜的第一名。

杰克在朗杰乐(Wrangler)公司从事销售和销售管理工作达 20 年之久，后来他又负责了朗杰乐(Wrangler)和詹特伦(Jantzen)公司的母公司布鲁贝尔(Blue Bell Incorporated)公司所有销售培训与发展的计划与实施，并首创了结果导向(results - oriented)销售培训模式。结果，布鲁贝尔公司的销售部门被评为纺织行业里最出色的销售部门。

他在不同的出版物上发表了许多论文，还写了许多书，例如《销售培训的好处》(The Best of Sales Training)，《销售培训师来了》(Here Comes the Sales Trainers)。由于他在销售培训方面的精通和独特专长，ASTD 还任命他为 Prentice Hall 出版物编辑小组成员负责编辑《销售培训手册》。他所写的书《成功销售管理的 7 大秘诀》，1998 年 3 月出版后即被包括哈佛商学院在内的众多顶级商学院的图书馆收藏。现在这本书已经重印第四版，即将被译为中文和韩文。

财富 1000 强中的很多企业都曾请威尔纳先生帮助他们进行培训。这些公司的行业涵盖了服饰业、汽车业、通讯业、能源、金融、食品、饮食服务、制鞋业、五金业、保健管理、保健产品、保险和零售以及贸易协会和专业审计署等。拥有国际化的客户基础，杰克能够根据客户的特殊需要来设计和提供相应的培训。威尔纳先生对于营销的理解和成人训练方面的经验给他带来了极高的评价。他不断的在培训当中对细节技巧方面进行强化，以完善他的课程。



席位及费用

- A 类票：¥6,880 元/人（含大师合影、前两排 VIP 位置、午餐、茶点、纪念奖杯，签名书籍 2 本）
- B 类票：¥4,980 元/人（礼品、茶点、午餐）
- 团购政策：我们鼓励各大公司的销售总经理(总监)率其下属的各层次销售管理团队共同参加，以建立贯穿整个公司的销售管理理念与系统。

参会回执

请填写本表并传真至 021-5478 8957，我们将通过电话或 email 与您确认。

如果你有任何问题或要求，请联系黄先生，李小姐，021-5478 8759。谢谢！

公司：_____ 地址：_____

联系人：_____ 职务：_____ Email: _____

电话：_____ 传真：_____

参会人员

姓名：_____ 职务：_____ 电话/手机：_____ Email: _____ 席位： A B

姓名：_____ 职务：_____ 电话/手机：_____ Email: _____ 席位： A B

姓名：_____ 职务：_____ 电话/手机：_____ Email: _____ 席位： A B