

2008
“世界销售管理大会”
360° 销售驾驭力

World Sales
Management
Summit 2008



WSMS
2008



销售管理的平衡之道

2008 “世界销售管理大会”

World Sales Management Summit

主题：360° 销售驾驭力

- 举办时间：2008年11月7日 中国 上海华亭宾馆
2008年11月14日 中国 深圳
- 主办单位：世界销售经理协会 美国 360 咨询集团 威尔纳联合公司
- 中国站主办单位：KBC China

- 2008年8月，第29届夏季奥运会在中国北京成功举办，中国在世界舞台日益彰显出巨大的影响力。紧随而来，2008年11月，被称为全球销售经理人年度盛宴的世界销售管理大会终于选址在中国。
- 2008年11月，在世界销售管理大会上，由360咨询集团和威尔纳联合公司共同研发并实践的360°销售驾驭力模式将第一次与中国的销售经理人分享。
- 2008年11月，被称为“现代销售管理之父”的Jack D Wilner将携手3位中国最顶尖的销售管理专家及销售管理畅销书作者，共同奉献一场融合销售管理的科学性与艺术性，堪称经典的学习盛宴。

销售管理的两难问题

- 任何销售管理者都会遇到一个两难问题：
 - ① 销售管理若过度追求精细、流程与科学化，则往往会由于执行难而效率低下、机械教条，甚至形而上学，不适应销售团队面对的多变的内外环境。
 - ② 销售管理若过度依赖经验直觉、人际关系与个人魅力，则往往会由于缺乏体系、制度和工具，不注意细节，使销售管理者产生监管盲点，使销售团队问题掩盖、绩效低下，甚至危机四伏。

一个更为严重问题是，虽然我们的销售管理者明白两者兼顾的重要性，但由于无法找到平衡之道，因此往往会在具体工作中无奈地两选其一。

销售管理是科学与艺术的平衡：

销售管理的特殊之处在于，销售团队的快速反应、目标导向、绩效不稳定等特征以及销售环境复杂，多变、高压、不确定等特点，决定着“**Sales Management is a Balance of Science and Art**”。

过度强调与追求科学化的管理并不适合销售团队，同样过度讲求建立在个人经验与能力基础上的销售管理艺术，更不利于销售业绩目标的实现和销售团队效率的提升。

本次世界销售管理大会，就是针对上述问题，提出销售管理科学与艺术的平衡之道与解决之道。

大会5大特色

●专家资历

(1) 国际大师:本次论坛将邀请销售管理领域全球第一人、世界销售管理之父 Jack Wilner 亲自分享他30年销售实战经验之大成。他的演讲连续三年在美国培训与发展协会（ASTD）排行榜中高居榜首，他的经验全球公认，同时也是美国管理协会（AMA）连续三年最优秀演说家，演讲水平可称一绝，必将让您感悟良多。

(2) 国内专家:同时，本次论坛为了更富深度、更有激情，邀请了国内3位最尖的销售管理专家(畅销书作者)，作为 Jack Wilner 先生的助教及对话嘉宾，这3位专家中的任何一个在以往都是论坛或者演讲的绝对明星和主角，足以光耀全场，此次却始无前例同台献技，并甘当配角。

●课题价值

之前国内关于销售管理的课题，或为经验导向型，或为科学管理型。此次大会，终于引进了能平衡销售管理的科学性与艺术性，并从四大层面全面提升销售团队业绩的360°销售驾驭力模型。360°销售驾驭力模型能很好地让中国的销售管理者重新审视销售职业的特殊性，反思失败的案例与教训，以“平衡”而非“极致”的视角来提升销售竞争力，这必然使人耳目一新，启发深刻。

●授课方式

此次大会，在大师演讲的基础上，将结合以中国专家分享、头脑风暴、案例讨论、工具推荐、实战录像、现场问答等，并提供多位现场演讲者的著作以备后续学习。

●主办机构

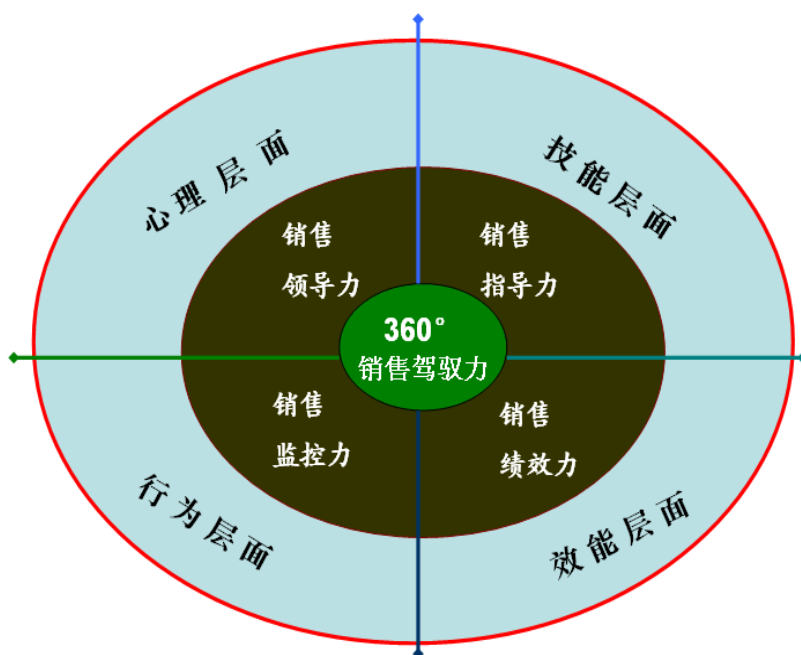
本次大会，将由全球最大的销售经理人非赢利性学习发展机构——世界销售经理协会牵头并全程监控，由360咨询集团及威尔纳联合公司这两家顶尖的咨询公司提供大会主题及内容设计，由中国国际大师论坛最富资历的组织机构KBC负责中国站的流程设计，宣传推广及现场组织。

●附加服务

本次大会，将针对参加者进行学习需求调查以便现场提供解决方案，提供大师及中文专家的签名书籍，提供大师与参加者的小范围互动，提供大师及专家在之后免费的电话及邮件指导，免费提供后续的资料，工具及演讲材料。

两大机构的强强联合

- 美国 360 咨询集团是世界顶尖的绩效管理咨询机构，擅长于团队绩效提升的科学化、流程化。美国威尔纳联合公司则是著名的专注在销售管理培训与咨询的权威机构，以销售管理的实战经验的提炼与总结闻名于世。
- 在过于 10 年时间中，两大机构强强联合，共同研究如何在销售管理中更好地通过平衡科学化与艺术化来实现销售绩效的进一步提升。通过反复的研究与实践，他们共同提出了 360° 销售驾驭力模型。



360 咨询集团与威尔纳联合公司共同研究与实践得出这样的结论，影响销售人员表现及业绩的因素来自四个方面：

1. **心理层面** 销售人员的态度、士气、主动性、职业精神等对销售结果的影响甚为关键。
2. **技能层面** 销售人员的能力需要通过针对性的训练来获得，没有能力就达不到想要的结果。
3. **行为层面** 销售人员的行为是其技能与心理的外在体现，必须得到足够的引导、纠正与强化。
4. **效能层面** 销售人员的心理、技能及行为，必须在有效的绩效标准及评价的对照及规范之下，才能符合公司的期望，实现目标的达成。

以销售领导力、销售指导力、销售监控力及销售绩效力为核心的 360° 销售驾驭力，就是从上述四个层面全方位地提升销售团队的表现，并有效平衡了销售管理的科学性与艺术性。

大会议程

时间	内容	嘉宾
09:00-09:10	开幕致辞：主持人介绍活动情况及现场嘉宾	主持人
09:20-10:30	主题培训： <ul style="list-style-type: none"> 当前世界销售管理的 5 大趋势 影响销售业绩的四个层面及 360 度销售管理 销售领导力四要素：VGMC 	Jack D Wilner + 中国顶级专家
10:30-10:45	茶歇	
10:45-12:00	主题培训： <ul style="list-style-type: none"> 销售领导力四要素：VGMC 销售领导力案例及练习 销售指导力——教练式的销售管理者 	Jack D Wilner + 中国顶级专家
12:00-13:30	午餐	
13:30-14:15	头脑风暴：销售管理的 6 大难题及解决之道	Jack D Wilner 著名销售管理专家 著名企业领袖
14:15-15:30	主题培训： <ul style="list-style-type: none"> 销售指导的方式及工具组合 销售人才的加速培养法 销售监控力——销售监控的重要性 销售监控的四大策略 	Jack D Wilner + 中国顶级专家
15:30-15:45	茶歇	
15:45-16:45	主题培训： <ul style="list-style-type: none"> 销售绩效力——软性 VS 硬性绩效 销售团队半年、季度及月度评估 绩效谈话 完整的销售绩效评估表 	Jack D Wilner + 中国顶级专家
16:45-17:00	Q & A	Jack D Wilner
17:00-17:15	总结与闭幕	主持人

Jack D. Wilner

杰克·威尔纳先生具有双重角色。他既是一位拥有 30 年行业第一手经验的成功销售经理，又是一位声誉卓著的销售顾问与销售管理培训者，被誉为“世界销售管理泰斗”，这样一位重量级销售管理专家的代表作，我们不能不学”。
——卢泰宏，中国营销学泰斗

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，被称为“现代销售管理之父”。



威尔纳先生拥有芝加哥商学院的 MBA 学位和美国 Naval 学院的理工学士学位。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美国培训发展协会的 James R. Ball 营销杰出纪念奖, 曾连续三年被美国管理协会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。

杰克在世界级企业朗杰乐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和詹特伦公司的母公司布鲁贝尔公司所有销售培训与发展的计划与实施, 并首创了结果导向的销售培训模式。结果布鲁贝尔公司的销售部门被评为全美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》、《销售培训师来了》等。由于他在销售培训方面的精通和独特专长, 美国培训发展协会还任命他为 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, 中文版一上市即脱销 3 个月。此书成功训练财富 500 强的 100000 销售经理, 众多著名企业的销售经理奉之为圭臬被称为销售管理圣经。

财富 500 强中的很多企业都曾请威尔纳先生帮助他们进行培训。他成为一个享誉全球的世界级专家, 足迹遍布 5 大洲, 富有激情的演讲及极其宝贵的经验让客户们崇敬不已。

入场券 (团购优惠)

- A 类票: ¥6,880 元/人 (含大师合影、前三排 VIP 位置、午餐、茶点、结业证书, 2 本签名书籍等)
- B 类票: ¥4,880 元/人 (含普通席位置、午餐、茶点、礼品等)
- 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, 请致电 **021-54788759** 李小姐了解更多详情。

出席对象

- 董事长, 总经理, 总裁, 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

联系我们

请填写本表并传真至 **021-54788957**。我们将通过电话或 email 与您确认并提供付款信息。

如果你有任何问题或要求, 请联系李小姐, **021-54788759**。谢谢!

公司: _____ 地址: _____ 参会场次: 上海场 深圳场

联系人: _____ 职务: _____ Email: _____

电话: _____ 传真: _____

参会人员

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

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

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