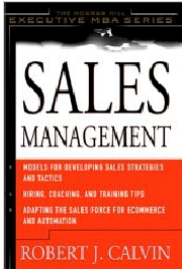


芝加哥商学院 Robert Calvin 教授所开发的销售执行力公式

销售战略流程+销售人员流程+销售运营流程 = 销售执行力

销售管理 ≠ 销售执行力



销售管理者需要在各种情形下，无论顺境逆境，去挖掘各种业绩增长的潜力。当企业外部的大环境和公司内部资源支持相对既定的情况下，我认为业绩增长最大的突破点在提升销售的执行力。

执行难，销售执行最难！执行低下导致的业绩流失如果细算，结果惊人！我希望 10 月 16 日与大家分享的销售管理与执行世界 7 大实践能给予大家启发！

——Robert Calvin, 芝加哥商学院销售管理王牌教授

## 2009 年世界销售管理大师训练营

# Sales Team Execution For Sales Growth

2009 年 10 月 16 日，中国北京·艾维克大酒店，聆听 Robert Calvin 解剖"销售执行力"

江铃汽车、帝凯维、伊利集团、风驰传媒集团、依博罗阀门、沃尔沃建筑设备、延锋百利得汽车安全系统、浙江远大、诺和诺德、用友软件、家乐福、惠而浦、和路雪、诺华制药、方正集团、ABB 变压器、西沃客车、马士基物流、百事集团、百安居、戴尔中国、中国银联、外服集团、中外运、美克美家、英格索兰等企业的老总与销售总监期待与您相聚 10 月 16 日，共话销售执行力！

目前 B 类席尚有 30 多个宝贵席位，A 类席仅有少量余票，请抓住最后的抢席机会！！！！！！

### 四个第一需要您的关注

1. 2009 年企业老总与销售负责人最期待学习的销售类课题排名第一-----销售执行力
2. 2009 年世界范围内最受销售经理人尊敬的销售管理大师排名第一----Robert Calvin
3. 2005 年世界销售管理领域最佳畅销书排名第一----打造卓越销售团队，作者 Robert Calvin
4. 2009 年中国销售管理领域最高级别的盛会排名第一-----2009 年世界销售管理国际大师训练营

2009 年 10 月 16 日，中国北京，2009"销售管理国际大师训练营"！世界最公认的销售管理大师，芝加哥商学院销售管理王牌教授，销售管理最佳畅销书作者 Robert Calvin 教授，将领衔中外顶尖的专家团队，希望以最精华荟萃的实践，最石破天惊的经验，最振聋发聩的启发，最观点鲜明的交锋，向中国的销售管理者，传授如何通过高效、可靠、科学、人性的销售执行来驱动业绩增长。

### 参加对象

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

## 三大流程成就卓越销售执行力

销售执行力是销售团队最核心的能力，是销售政策与计划得以落实，销售业绩与效益得以产生，销售运营得以开展的根本，我们所定义的销售执行力包括三个流程：

- (1) **战略流程：**将销售运营与销售人员建立联系：将销售团队和公司的远景、计划、目标和文化链接在一起具体包括如何建立销售团队的执行文化，如何为销售团队设置可执行的目标和计划，如何为销售团队建立远景，以实现由内而外地驱动执行。
- (2) **运营流程：**将销售战略和销售人员建立联系：通过为销售人员建立标准化的步骤与流程来确保执行的效果，同时也包括销售团队的组织设计及部署；具体的流程包括销售及客户开拓流程（B2B 及 B2C），内部沟通及汇报流程，客户问题处理流程等等，这些流程为销售人员的行为提供了标准。
- (3) **人员流程：**将销售战略与销售运营建立联系：通过销售人才的招募选拔，培训指导，销售人员监控及激励等确保执行的团队及人员准备，具体包括销售人员选拔，销售培训与指导，销售激励和监督控制等等。

## 四大收获需要您的参与

1. **最佳实践：**向世界最王牌销售管理教授学习销售执行力及业绩增长的世界最佳实践
2. **珍贵经验：**向拥有国际著名企业销售总经理背景的国际咨询专家学习提升销售团队高效执行力的珍贵经验
3. **独特方法：**向拥有十几年销售管理经验的在华著名企业销售负责人学习中国环境下执行力促进业绩增长的独特方法
4. **独到点评：**国内外专家将对现场提出的焦点问题进行头脑风暴，给予独特的视角和到位的点评

## 四大模块需要您的聆听

### 第一模块：2010 销售管理及执行提升业绩增长 7 大世界最佳实践成果

世界销售管理大师 Robert Calvin 根据过去 5 年的世界范围演讲、咨询、案例分析及实践应用的成果，总结了销售管理者可以通过团队管理及执行提升业绩成长的 7 大最佳实践，可谓条条经典，句句精华！

### 第二模块：销售团队管理中影响业绩增长的薄弱点和快速实现增长的驱动点

四位顶尖国内外专家，将围绕销售管理中哪些环节是执行薄弱点，哪些环节把握不好容易导致业绩下滑，那些环节又是提升业绩增长的要害等话题，激荡思维，正面交锋！

### 第三模块：著名跨国企业教练式的销售执行力—经验、范例与启迪

著名销售管理国际咨询专家 Uwe Peter 结合自身跨国公司销售总经理的实战经历与长期销售管理咨询经验，剖析与分享教练式的销售执行力如何促进业绩成长。

### 第四模块：我们是如何通过销售执行力应对销售增长的压力—交流与分享

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。

## 日程安排

时间	内容	嘉宾
09:00-09:15	开幕演讲：销售执行是业绩增长的动力	<b>David Shen</b> 资深销售管理专家
09:15-12:00	<p>主题培训：2010 销售管理执行提升业绩增长 7 大世界最佳实践成果——成功销售团队管理的关键点</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 带教式的销售团队技能提升</li> <li>2. 鹰眼式的销售精英甄选策略</li> <li>3. 刺激性的销售人员重奖政策</li> <li>4. 精确化的销售团队排兵布阵</li> <li>5. 双向性的销售业绩预测规划</li> <li>6. 双因素的销售团队士气激励</li> <li>7. 过程化的销售人员业绩评估</li> </ol>	<p><b>Robert Calvin</b> 世界公认的销售管理大师 芝加哥商学院王牌教授 Management Dimensions 主席 畅销书《销售管理》作者 美国 Soundview 商业大奖得主</p>
12:00-13:30	午餐	
13:30-14:15	头脑风暴：销售管理及执行中影响业绩增长的薄弱点和快速实现增长的驱动点	<b>Robert Calvin/Uwe Peter Peter Luo/David Shen</b>
14:15-15:30	<p>主题培训：著名跨国企业教练式的销售执行力—经验、范例与启迪</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 打破影响业绩停滞不前的天花板</li> <li>2. 高执行力的销售管理教练</li> <li>3. 如何推进团队的整理执行力及绩效</li> <li>4. 教练式的销售执行如何应对危害业绩的行为</li> </ol>	<p><b>Uwe Peter</b> 著名国际销售咨询师和培训师 欧洲教练协会认证高级专家 贝塔斯曼出版集团销售总监 资深销售管理教练</p>
15:30-16:30	<p>主题培训：销售业绩增长源于高效的销售执行力</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建立销售执行文化</li> <li>2. 从人员、目标、监控、激励等角度分析销售执行</li> <li>3. 高效执行严控业绩的流失点</li> </ol>	<p><b>Peter Luo</b> 光明乳业销售总经理 以观点独特、言辞犀利著称</p>
16:30-17:30	<p>主题培训：销售执行力案例分析</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 为什么销售执行这么难？</li> <li>2. 销售执行问题就是绩效问题</li> <li>3. 分享对策及方法</li> </ol>	<p><b>James Chen</b> Intel 中国副总裁</p>
17:30-17:45	总结与点评	<b>David Shen</b>

## Robert Calvin 介绍



**Robert Calvin** 是全球知名的销售管理大师，是销售管理控制模型研究的先锋，他为现代销售管理模式的建立作出了贡献。他的著作《销售管理——打造卓越销售团队》也成为全球各大企业推崇并沿用的经典之作。

**Robert Calvin** 是国际著名跨国咨询公司 **Management Dimensions** 的总裁，该公司专门从事销售管理训练、业务及营销、策略等项目的顾问工作，客户包括世界 500 强中的众多企业。迄今为止，仅在美国，已经有数万销售经理接受过 **Management Dimensions** 的专业训练，使得他们在销售管理领域得到了突飞猛进的提高。

**Management Dimensions** 也成为全美“销售管理”职业技能培训的专业机构。**Robert Calvin** 同时任教于芝加哥商学院，为 EMBA 学员教授《销售管理》及《创业管理》。

作为一个从基层销售人员做起，一路升迁到销售经理、销售副总裁、公司总经理的实战专家，**Robert Calvin** 重建了多个销售团队，并招募与训练了大量的销售小组。他积累了三十年的销售管理实战经验，最终使他成为销售管理领域的集大成者。

作为一个成功的 CEO 与咨询顾问，他运用先进的“销售管理程式”，帮助众多企业寻找到新的利润点，他也因此也成为很多公司的董事。他的服务客户包括财务 500 强的大多数，他是 **Honeywell** 等国际大公司的专职管理顾问。

**Robert Calvin** 也是众多畅销书籍的作者，包括《业务成长的销售管理》、《成长企业的销售管理及营销策略》，以及麦格劳-希尔教育集团出版的 EMBA 教材《销售管理》及《创业管理》，后两本书成为中国各商学院 EMBA 项目指定教材。

**Robert Calvin** 在美国哥伦比亚大学获得 MBA 学位。他的《销售管理》一书更成为 2001 年全美 3 本最佳畅销书之一，获得了美国 **Soundview** 商业大奖。**Robert Calvin** 在销售管理领域的最大贡献在于，他找出了销售管理这个复杂工程的关键控制点，这些关键控制点是最能影响销售团队绩效的核心变量。**Robert Calvin** 为这些关键控制点建立了量化的模型，使销售管理工作更加科学，更加可控，更易于复制。

## 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：¥4,880 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