



# 策略性銷售管理

(學分\* / 非學分課程)

本課程旨在使學員認識當今社會銷售管理的性質和範疇，對銷售環境的影響，並讓學員明白當代銷售管理的功能價值。學員完成課程，將會學曉：

- 銷售策劃，組織及管理的重要性
- 銷售過程的重要部分
- 運用人力資源管理及人際關係，管理銷售隊伍及激勵銷售隊伍的士氣
- 各種與銷售隊伍相關的管理決策

## 講者

香港理工大學  
企業經管人才發展中心  
客席講師

### 鄒兆鵬博士

鄒博士現任香港銷售及市務學會總幹事及企業聯席董事。為表彰他對商業及培訓教育之貢獻，其名字在2000年獲載入美國International WHO's WHO世界名人錄。鄒博士曾於各大院校擔任培訓工作超過十五年。鄒博士亦為商界及公營機構提供顧問及培訓服務，曾參予及提供市場研究、滿意度調查及培訓，包括策略管理、全面優質管理、變革管理、成功企業轉型及卓越行政人員培訓系列予各類機構。

## 課程內容

- 銷售隊伍的籌組及管理
- 實用銷售及談判技巧
- 顧客關係管理
- 溝通方式：掌握關係行銷的方法
- 道德倫理：在銷售過程建立關係的基礎
- 銷售數據分析

## 上課時間

日期：11/09/11、18/09/11、  
25/09/11、02/10/11  
及09/10/11

時間：9:15 am 至 6:45 pm  
(均為星期日，合共 5 堂)


\*「學分累積制」(Credit Accumulation Mechanism)是香港理工大學專業進修學院一個非常靈活及富彈性的學習制度，查詢請致電：3400-2780談小姐或3400-2776許小姐。



# 課程報名表

查詢電話：3400-2780 傳真：2765-6323

本人欲報讀「策略性銷售管理」課程：（請以中文填寫，並在適當空格內加上“√”）

課程名稱	日期及時間	上課日期	學費（學分）	優惠學費（非學分）	
策略性銷售管理 (MEDC3081A-11A) 	日期：11/09/11、18/09/11、 25/09/11、02/10/11及 09/10/11 時間：9:15am 至 6:45pm 考試：24/10/11(週一晚上)*	星期日 (合共5堂)	<input type="checkbox"/> HK\$5,100	<input type="checkbox"/> HK\$4,080 (8月20日後)	<input type="checkbox"/> HK\$3,570 (8月20日前)

\*如以「非學分累積制」修讀，可自行選擇是否參與考試。

姓名：\_\_\_\_\_（先生 / 小姐 / 女士） 身份證號碼：\_\_\_\_\_

電話：（辦公室）\_\_\_\_\_（手機）：\_\_\_\_\_

電郵：\_\_\_\_\_ 傳真：\_\_\_\_\_

聯絡地址：\_\_\_\_\_

公司名稱：\_\_\_\_\_

職位：\_\_\_\_\_ 行業：\_\_\_\_\_

資訊來源： 本中心網頁  PVCHK 資訊  PVCBS 資訊  CEO Club 資訊  其他商會資訊  
 本中心電郵  朋友推介  網上瀏覽  其他：\_\_\_\_\_

**如閣下希望就上述課程為貴公司 / 機構員工提供企業培訓(亦可作輕微修改)，  
歡迎致電 3400 2776 (許小姐) 或 3400 2780 (談小姐) 聯絡。**

報讀人士請填妥申請表格，傳真至 2765-6323 報名，然後連同費用郵寄往：

**九龍紅磡香港理工大學陳鮑雪瑩樓 7 樓 QR702 室  
香港理工大學企業經管人才發展中心。**

課程費用請以劃線支票支付，支票抬頭「香港理工大學」，並在背面寫上姓名及課程編號。

- 本中心將於第一節課堂向各學員派發學員名單。如閣下不欲將個人資料（即：姓名、職位及公司名稱）編入學員名單，請在方格內填上√號並傳回 2765 6323。
- 如不欲收到香港理工大學企業經管人才發展中心的課程資料，請列明貴公司名稱並傳回 2765 6323。
- 如重複收到此課程的郵遞單張，請列明貴公司名稱並傳回 2765 6323。

收集個人資料的私隱聲明

有關本中心的收集個人資料私隱聲明之詳細內容，請親臨本中心索取（香港理工大學陳鮑雪瑩樓 7 樓 QR702 室）或瀏覽本中心網頁 [www.polyu.edu.hk/medc](http://www.polyu.edu.hk/medc)。