

MDS 是 LEA360™ 和 SPA™  
在中国大陆、香港和台湾地区的独家分销商



## 销售绩效评估 (SPA™) 认证课程

用于评估销售行为的卓越工具  
助您提升销售表现

帮助销售领导者更好地了解驱动销售人员的不同思维 — 尤其适用于急需销售专业人士转变思维方式的商业领域



北京诺华仕企业管理顾问有限公司  
Management Development Services Ltd.

香港 (852) 2817 6807 北京 (86 10) 8441 7710 上海 (86 21) 3251 7205 台北 (886 2) 7730 3378  
[www.mdshongkong.com](http://www.mdshongkong.com) [www.mdsbeijing.com](http://www.mdsbeijing.com)



**销售绩效评估 (SPA™) 帮助销售专业人士更加清晰地了解销售人员的销售过程 — 深入洞察他们的优势及潜在阻碍，从而按部就班地提升销售效能。**

### SPA™ 认证课程

通过为期 1 天的认证课程，您将掌握解读 SPA™ 报告的技能 and 资源，并获得为发展计划提供专业反馈及建议的资质。

SPA™ 坚信世上无“最优销售方式”。因此，在此认证课程中，您将参与到以“为不同职责的销售人士建立理想档案”的深度讨论。

### SPA™ 核心内容

您将掌握使用 SPA™ 系列报告的方法：

- 发展报告（个人版）及多评估者发展报告（与上级一起）
- SPA™ 战略方向，描绘企业未来的“理想状况”
- 基于最优销售人员特征的综合报告，为招聘设立“理想的销售特征”
- SPA™ 候选人报告（招聘）

### 认证价值

成功完成课程后，您将收到由 SPA™ 所有者 MRG® (Management Research Group®) 颁发的认证证书，并获得使用全套 SPA™ 工具及报告的授权。

### SPA™ 的应用

SPA™ 报告是自我认知过程的巨大进步 — 同时也指出了部分销售盲区，使您能够：

- 从战略高度思考并制定发展计划
- 辅导和培养高潜能销售专业人士
- 制定并实施定向销售培训
- 为销售团队做出高效的招聘决策

### SPA™ 适用人士

本项国际认证课程对以下人士至关重要：

- 销售领导者、销售培训师或教练
- 注重销售效能的商业领导者
- 招聘经理

获取课程最新时间表，请登录 [www.mdshongkong.com](http://www.mdshongkong.com) 或 [www.mdsbeijing.com](http://www.mdsbeijing.com)，或联系 [carlson@mdshongkong.com](mailto:carlson@mdshongkong.com)。

