



銷售績效評估 (SPA™) 認證課程

用於評估銷售行為的卓越工具
協助您提升銷售表現

幫助銷售領導者更好地瞭解驅動銷售人員的不同
思維 — 尤其適用於急需轉換銷售專業人士思維
方式的商業領域



香港商諾華仕企業管理顧問有限公司台灣分公司
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

www.mdsbeijing.com



銷售績效評估 (SPA™) 幫助銷售專業人士更加清晰地瞭解銷售人員的銷售過程 — 深入洞察他們的優勢及潛在阻礙，從而按部就班地提升銷售效能。

SPA™ 認證課程

透過為期 1 天的認證課程，您將掌握解讀 SPA™ 報告的技能和資源，並獲得為發展計劃提供專業反饋及建議。

SPA™ 堅信世上無“最佳銷售方式”。因此，在此認證課程中，您將參與到“不同職責的銷售人士建立理想檔案”的深度討論。

SPA™ 核心內容

您將掌握使用 SPA™ 系列報告的方法：

- 發展報告（個人版）及多評估者發展報告（與上級一起）
- SPA™ 戰略方向，描繪企業未來的“理想狀況”
- 基於最佳銷售人員特徵的綜合報告，為招聘設立“理想的銷售特徵”
- SPA™ 候選人報告（招聘）

認證價值

成功完成課程後，您將收到由 SPA™ 所有者 MRG® (Management Research Group®) 頒發的認證證書，並獲授權使用全套 SPA™ 工具及報告。

SPA™ 的應用

SPA™ 報告是自我認知過程的巨大進步 — 同時也指出了部分銷售盲區，使您能夠：

- 從戰略高度思考並制定發展計劃
- 輔導和培養高潛能銷售專業人士
- 制定並實施銷售培訓
- 為銷售團隊做出高效的招聘決策

SPA™ 適用人士：

本項國際認證課程對以下人士至關重要：

- 銷售領導者、銷售培訓師或教練
- 注重銷售效能的商業領導者
- 招聘經理

了解最新課程資訊，請連結 www.mdshongkong.com 或 www.mdsbeijing.com，或聯繫 carlson@mdshongkong.com。

