

新国大EMBA课程登陆宁波和青岛EMBA考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/534/2021_2022__E6_96_B0_E5_9B_BD_E5_A4_A7E_c71_534202.htm 2008年12月27日、28日

，新加坡国立大学管理学院EMBA（中文）课程亚太巡回课程说明会邀请了该课程的教授之一 亚太企业大环境主讲教授周宏骐老师来到中国的宁波和青岛两个城市为当地的企业家做了半天的公开讲座 讲座的题目为 客户关系的战略管理与科学操作。 两场活动现场反映热烈，特别是在青岛香格里拉大酒店举办的公开课，有超过170为山东当地的企业家到场参与。 现场的气氛热烈，不时被周宏骐老师幽默风趣的讲课方式所感染，且形成他独特的个人魅力，赢得了全程阵阵笑声、掌声……而他本人，就是不笑出来，这位生于台湾、居于新加坡的华人，颇有几分可爱，百考试题。 周宏骐老师不仅是很多一流大学EMBA课程的客座讲师，也是惠普科技亚太区营销总监，长期从事国际商务运营。他说他的工作就是策反竞争者的客户成为惠普的客户。他又说，他最喜欢“打仗”，而且每次“打仗”都要见血，否则不舒服。他说，销售人员就应该“嗜血”！你的天空还是蓝的吗？今日企业所面对的基本挑战，关键不仅仅是要培养出一个好销售而是要复制出一批好销售而且有好的管理方法，而好的销售人员多是不好管理的。从讲座开始之初，他就给现场嘉宾提出了一个又一个的问题 什么是一个销售人的竞争优势？一个销售人可持续发展的竞争优势是什么？通过一些幽默而富有哲理的小故事，以及精辟的总结细分为以下三个方面：1，赢得别人信任的能力；2，深刻的自我反省能力；3，改变自己行为的内

能鼓励；周宏骐老师认为销售不是一门艺术，而是一门科学。一个销售人最重要的能力就是在一段时间内赢得别人信任的能力。他认为，从认识到信任须在6个月内达成，否则就不具备一个销售人的能力。而一个成功的销售人如何真正建立与客户的信任关系，以及需要把持的度又是什么？他从如下四个方面进行了总结和科学的分析：第一阶段：认识人与人在一起，一定要有亮点（他用太阳来形容这个阶段）第二阶段：认可逐渐积累好感（他用“ ”来形容这个阶段）第三阶段：信任切记，“卖艺不卖身”；不要这边为客户跟公司要更低的折扣，那边伸手向客户要回扣。第四阶段：依赖一般不建议与客户建立依赖关系，依赖你的企业本来就存在问题。有舍才有得，要放弃一些客户。今天的企业需要很多销售人才，但很多销售人才是靠大环境达到业绩，泛式思维与工作方法不现代、不专业，难以掌控客户风险，德才不对称，缺乏正确人生态度、流动性高等现象。通过“盲人摸象”的案例，周宏骐先生告诉大家，科学销售、产品商品化、商务国际化就是他可以提供给企业的服务。这次，新加坡国立大学在这两个城市安排的均为半天的公开讲座，很多现场嘉宾都纷纷询问之后是否还有类似的讲座，并且感觉收益颇丰，有些现场嘉宾在现场就迫不及待的询问新加坡国立大学EMBA课程情况，希望获得更多关于课程的信息。活动不仅吸引了青岛当地的企业家，也得到当地媒体的大力响应和支持。百考试题编辑祝各位好运！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com