



1. 销售支持管理：光是有强大的销售团队是不够的，他们在市场上打拼，也需要足够的弹药支持。销售支持管理有四个要素：部门协作流程（各个部门的职责）、销售工具科技（销售系统、学习系统）、销售服务支撑（内容、培训、辅导）、销售管理运营（管理、分析、制作）。在研讨会将进行具体的讨论。



各个模块的时间安排，会在本架构达成共识后，依照研讨会现场的空间及结构来进行进程的时间安排设计。