

# 专科文凭 销售活动的发展专业



## 专科文凭 销售活动的发展专业

- » 模式:在线
- » 时间:6个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线
- » 目标群体:在商业,销售,市场和类似领域有明显经验的毕业生和专业人士。

网络访问: [www.techtitute.com/cn/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-sales-campaigns-development](http://www.techtitute.com/cn/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-sales-campaigns-development)

# 目录

01	02	03	
欢迎	为什么在TECH学习?	为什么选择我们的方案?	
4	6	10	
04	05	06	07
目标	结构和内容	方法	我们的学生简介
14	18	24	32
	08	09	10
	课程管理	对你的职业生涯的影响	对你的公司的好处
	36	40	44
			11
			学位
			48

# 01 欢迎

设计一个好的产品发布活动对实现公司设定的商业目标至关重要。如果使用的策略和方法不恰当,企业的盈利能力最终将为零。因此,负责这些领域的人必须获得更高水平的资格,使他们能够设计和实施最有效的营销计划。通过该课程,学生将发展他们在规划和设计成功的销售活动领域的技能,并为他们的公司提供所需的推动力,使其成为该行业中最受欢迎的企业。



销售活动的发展专业专科文凭  
TECH科技大学



“

正直的, 不灵活的和专制的经理人形象已经过时了。一个新的形象已经出现, 更符合新的趋势, 并因精通技术, 积极倾听工人的意见和对工作进行自我批评而脱颖而出。并对自己的工作进行自我批评”

02

# 为什么在TECH学习?

TECH是世界上最大的100%在线商业学校。它是一所精英商学院，具有最大的学术需求模式。一个国际高绩效和管理技能强化培训的中心。



“

TECH是一所站在技术前沿的大学, 它将所有资源交给学生支配, 以帮助他们取得商业成功”

## TECH科技大学



### 创新

该大学提供一种在线学习模式,将最新的教育科技与最大的教学严谨性相结合。一种具有最高国际认可度的独特方法,将为学生提供在不断变化的世界中发展的钥匙,在这个世界上,创新必须是所有企业家的基本承诺。

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统,被评为“微软欧洲成功案例”。



### 最高要求

TECH的录取标准不是经济方面的。在这所大学学习没有必要进行大量投资。然而,为了从TECH毕业,学生的智力和能力的极限将受到考验。该机构的学术标准非常高。

**95%** | TECH学院的学生成功完成学业



### 联网

来自世界各地的专业人员参加TECH,因此,学生将能够建立一个庞大的联系网络,对他们的未来很有帮助。

**+100,000**

每年培训的管理人员

**+200**

不同国籍的人



### 赋权

学生将与最好的公司和具有巨大声望和影响力的专业人士携手成长。TECH已经与7大洲的主要经济参与者建立了战略联盟和宝贵的联系网络。

**+500**

| 与最佳公司的合作协议



### 人才

该计划是一个独特的建议,旨在发挥学生在商业领域的才能。这是一个机会,你可以利用它来表达你的关切和商业愿景。

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



### 多文化背景

通过在TECH学习,学生将享受到独特的体验。你将在一个多文化背景下学习。在一个具有全球视野的项目中,由于该项目,你将能够了解世界不同地区的工作方式,收集最适合你的商业理念的创新信息。

TECH的学生来自200多个国家。



TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



### 分析报告

TECH探索学生批判性的一面,他们质疑事物的能力,他们解决问题的能力和他们的人际交往能力。



### 优秀的学术成果

TECH为学生提供最好的在线学习方法。大学将再学习方法(国际公认的研究生学习方法)与哈佛大学商学院的案例研究相结合。传统和前卫在一个艰难的平衡中,在最苛刻的学术行程中。



### 规模经济

TECH是世界上最大的网上大学。它拥有超过10,000个大学研究生课程的组合。而在新经济中,数量+技术=颠覆性价格。这确保了学习费用不像在其他大学那样昂贵。



### 向最好的人学习

TECH教学团队在课堂上解释了导致他们在其公司取得成功的原因,在一个真实、活泼和动态的环境中工作。全力以赴提供优质专业的教师,使学生在事业上有所发展,在商业世界中脱颖而出。

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究"

03

# 为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

这是一个需要努力和奉献的挑战，但它为我们打开了通往美好未来的大门。学生将从最好的教学团队和最灵活、最创新的教育方法中学习。



“

我们拥有最著名的教师队伍和市场上最完整的教学大纲,这使我们能够为您提供最高学术水平的培训”

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

### 对学生的职业生涯给予明确的推动

通过在TECH学习,学生将能够掌握自己的未来,并充分开发自己的潜力。完成该课程后,你将获得必要的技能,在短期内对你的职业生涯作出积极的改变。

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

### 制定公司的战略和全球愿景

TECH提供了一般管理的深刻视野,以了解每个决定如何影响公司的不同职能领域。

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

### 巩固高级商业管理的学生

在TECH学习,为学生打开了一扇通往非常重要的专业全景的大门,使他们能够将自己定位为高级管理人员,对国际环境有一个广阔的视野。

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

### 承担新的责任

在该课程中,将介绍最新的趋势、进展和战略,以便学生能够在不断变化的环境中开展专业工作。

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

### 进入一个强大的联系网络

TECH将其学生联系起来,以最大限度地增加机会。有同样关注和渴望成长的学生。你将能够分享合作伙伴、客户或供应商。

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

### 以严格的方式开发公司项目

学生将获得深刻的战略眼光,这将有助于他们在考虑到公司不同领域的情况下开发自己的项目。

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

### 提高软技能和管理技能

TECH帮助学生应用和发展他们所获得的知识,并提高他们的人际交往能力,使他们成为有所作为的领导者。

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

### 成为一个独特社区的一部分

学生将成为由精英经理人、大公司、著名机构和来自世界上最著名大学的合格教授组成的社区的一部分:TECH科技大学社区。

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

# 04 目标

该课程旨在加强管理和领导技能, 以及发展新的能力和技能, 这对你的职业发展至关重要。课程结束后, 你将能够以创新的视角和国际视野做出全球决策。



“

选择正确的销售渠道将有助于公司的发展”

你的目标就是我们的目标  
我们一起工作,帮助你实现这些目标。  
销售活动的发展专业专科文凭为你培训:

01

制定,领导和执行更有效和以客户为中心的销售战略,提供个性化的价值主张

02

制定在变革时期领导组织和销售团队的策略

03

建立最合适的方案来选择,培训,激励,控制和发展销售队伍







04

制定和实施使公司适应国家和国际环境变化的增长商业战略

05

培养对组织的商业活动进行战略管理的基本能力

06

根据品牌和业务定位, 选择正确的销售渠道和媒体

# 05

## 结构和内容

销售活动的发展专业专科文凭是一个量身定制的课程,以100%的在线形式授课,因此你可以选择最适合你的时间,日程和兴趣的时间和地点上课。一个为期6个月的课程,旨在成为一个独特和刺激的经验,为你在销售活动管理方面的成功奠定基础。



“

策划一个成功的销售活动需要努力工作,了解市场的兴趣和需求”

## 教学大纲

TECH技术大学的销售活动的发展专业专科文凭是一个强化课程, 为学生在成功销售活动的规划和发展领域面对挑战和商业决策做好准备。在整个375小时的培训中, 学生将通过个人和团队工作分析大量的实际案例。因此, 它是一个真正的沉浸在真实的商业环境中。

本专业深入研究商业管理的技术和错综复杂的问题, 以及市场营销和品牌愿景, 旨在让管理人员从战略, 国际和创新的角度了解销售活动的创建。

一个为学生设计的计划, 专注于他们的专业改进, 使他们准备好在销售和营销领域取得优异成绩。一个了解你的需求, 并通过基于最新趋势的, 创新内容和最好的教育方法和卓越的师资力量支持的课程, 将赋予你以创造性和高效的方式解决情况带有的技能。

本专业为期6个月:分为4个内容模块:

模块1

销售活动的规划

模块2

商业组织和销售团队

模块3

销售网络的选择, 培训和辅导

模块4

销售预测



### 在哪里, 什么时候, 如何进行

TECH为您提供完全在网上开发这一方案的可能性。在培训持续的6个月中, 您可以学生将能够访问本课程的所有内容, 这将使你能够自我管理时间。

一个独特的, 关键的, 决定性的教育经历, 以促进你的专业发展, 实现明确的飞跃。

## 模块 1. 销售活动的规划

### 1.1. 客户组合分析

- 1.1.1. 客户策划
- 1.1.2. 客户分类

### 1.2. 商业细分

- 1.2.1. 分销渠道, 销售区域及产品分析
- 1.2.2. 商业区准备
- 1.2.3. 参观计划的实施

### 1.3. 目标客户的选择—(CRM)

- 1.3.1. 电子客户关系管理的设计
- 1.3.2. ELIMINAR
- 1.3.3. 消费者导向
- 1.3.4. 一对一策划

### 1.4. 关键客户管理

- 1.4.1. 大客户识别
- 1.4.2. 大客户经理的好处和风险
- 1.4.3. 销售和大客户经理
- 1.4.4. KAM 战略行动阶段

### 1.5. 商业部门的盈利能力

- 1.5.1. 业务预测和销售预测
- 1.5.2. 销售预测方法
- 1.5.3. 销售预测的实际应用

### 1.6. 设定销售目标

- 1.6.1. 业务, 商业和销售目标的一致性
- 1.6.2. 规划目标和详细预算
- 1.6.3. 按商业活动单位划分的目标分布
- 1.6.4. 销售和参与目标

### 1.7. 销售配额及其设定

- 1.7.1. 活动费用
- 1.7.2. 批量费用和盈利能力
- 1.7.3. 参展费用
- 1.7.4. 经济和金融配额
- 1.7.5. 季节性和配额

### 1.8. 应急计划

- 1.8.1. 信息系统和销售控制
- 1.8.2. 仪表盘
- 1.8.3. 纠正措施和应急计划

## 模块 2. 商业组织和销售团队

### 2.1. 商业组织

- 2.1.1. 商业组织简介
- 2.1.2. 最典型的商业建筑
- 2.1.3. 代表团的组织
- 2.1.4. 商业组织模型的发展

### 2.2. 销售网络的组织

- 2.2.1. 部门组织架构图
- 2.2.2. 销售网络设计
- 2.2.3. 多渠道现实

### 2.3. 内部市场分析

- 2.3.1. 服务链定义
- 2.3.2. 服务质量分析
- 2.3.3. 产品对标
- 2.3.4. 业务成功的关键因素

### 2.4. 销售策略

- 2.4.1. 销售方式
- 2.4.2. 招聘策略
- 2.4.3. 服务策略

### 2.5. 进入市场策略

- 2.5.1. 渠道管理
- 2.5.2. 竞争优势
- 2.5.3. 销售队伍

### 2.6. 销售预测

- 2.6.1. 主要配比及控制方法
- 2.6.2. 监控工具
- 2.6.3. 平衡计分卡方法论

### 2.7. 售后服务机构

- 2.7.1. 售后行动
- 2.7.2. 客户关系
- 2.7.3. 自我分析与改进

### 2.8. 商业审计

- 2.8.1. 可能的干预措施
- 2.8.2. 快速商业审计
- 2.8.3. 战略团队评估
- 2.8.4. 营销政策评估

## 模块 3. 销售网络的选择, 培训和指导

### 3.1. 人力资本管理

- 3.1.1. 智力资本。无形资产
- 3.1.2. 人才招聘
- 3.1.3. 防止人力资源流失

### 3.2. 销售团队的选择

- 3.2.1. 招募行动
- 3.2.2. 卖家资料
- 3.2.3. 采访
- 3.2.4. 欢迎的计划

### 3.3. 高水平销售培训

- 3.3.1. 培训计划
- 3.3.2. 卖方的特征和活动
- 3.3.3. 高绩效团队的教育和管理

### 3.4. 培训管理

- 3.4.1. 学习的理论
- 3.4.2. 发现和保留人才
- 3.4.3. 游戏化和人才管理
- 3.4.4. 培训和专业陈旧

### 3.5. 个人辅导和情商

- 3.5.1. 情商应用于销售技巧
- 3.5.2. 自信, 同理心和积极倾听
- 3.5.3. 自尊心和情感语言
- 3.5.4. 多元智能

### 3.6. 激励

- 3.6.1. 动机
- 3.6.2. 动机的本质
- 3.6.3. 期望理论
- 3.6.4. 激励与经济补偿

### 3.7. 销售网络报酬

- 3.7.1. 薪酬制度
- 3.7.2. 激励和薪酬体系
- 3.7.3. 薪资项目分配

### 3.8. 报酬和非经济利益

- 3.8.1. 工作生活质量计划
- 3.8.2. 职位的扩展和丰富
- 3.8.3. 灵活的日程安排和共享工作

**模块4销售预测****4.1. 销售活动的发展**

- 4.1.1. 销售过程的动画
- 4.1.2. 吸引注意力和争论
- 4.1.3. 反对与示威

**4.2. 商务访问的准备**

- 4.2.1. 客户档案研究
- 4.2.2. 设定客户销售目标
- 4.2.3. 访谈的条件

**4.3. 实现商务访问**

- 4.3.1. 向客户介绍
- 4.3.2. 需求的确定
- 4.3.3. 论据

**4.4. 心理学与销售技巧**

- 4.4.1. 心理学概念应用于销售
- 4.4.2. 改善言语和非言语沟通的技巧
- 4.4.3. 消费者行为影响因素

**4.5. 谈判并完成销售**

- 4.5.1. 谈判阶段
- 4.5.2. 谈判技巧
- 4.5.3. 结束和客户参与
- 4.5.4. 商务访问分析

**4.6. 忠诚度流程**

- 4.6.1. 全面的客户知识
- 4.6.2. 与客户一起执行的商业流程
- 4.6.3. 客户对公司的价值



一个独特的, 关键的和决定性的培训经验,  
以促进你的专业发展并实现明确的飞跃"

# 06 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的:再学习。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用,并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。







“

发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

## TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化, 竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

和TECH,你可以体验到一种正在动摇  
世界各地传统大学基础的学习方式”



该课程使你准备好在不确定的环境中  
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。



我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

## 一种创新并不同的学习方法

该技术课程是一个密集的培训课程,从头开始创建,为国内和国际最高水平的管理人员提供挑战和商业决策。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的基础的技术,确保遵循最新的经济,社会和商业现实。



你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

在世界顶级商学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应该怎么做?这就是我们在案例法中面临的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例。他们必须整合所有的知识,研究,论证和捍卫他们的想法和决定。

## 再学习方法

TECH有效地将案例研究方法方法与基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

我们的在线系统将允许你组织你的时间和学习节奏, 使其适应你的时间表。你将能够从任何有互联网连接的固定或移动设备上获取容。

在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为再学习。

我们的商学院是唯一获准采用这种成功方法的西班牙语学校。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度(教学质量, 材料质量, 课程结构, 目标.....), 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。



在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学,遗传学,外科,国际法,管理技能,体育科学,哲学,法律,工程,新闻,历史,金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息,想法,图像y记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马体的根本原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



### 学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



### 大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

向专家学习可以加强知识和记忆,并为未来的困难决策建立信心。



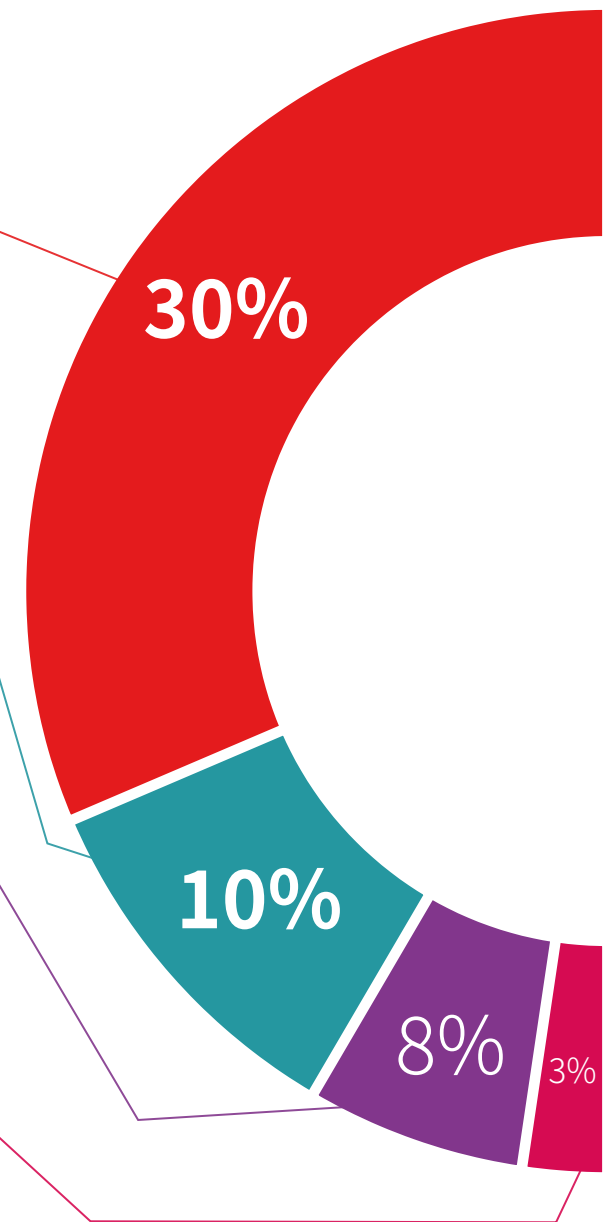
### 管理技能实习

他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



### 延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





### 案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的高级管理专家介绍,分析和辅导的案例。



### 互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”称号。



### 测试和循环测试

在整个课程中,通过评估和自我评估活动和练习,定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式,学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



07

# 我们的学生简介

销售活动的发展专业是一个针对与销售和商业有关的专业人士的课程,他们希望更新他们的知识,发现管理销售计划的新方法,并在他们的职业生涯中取得进步。







“

如果您有商业领域的经验并希望改善公司的销售渠道, 请不要错过学习该计划的机会”

### 平均年龄

**35**岁至**45**岁之间

### 经验年限

16年以上**18%**

长达5年**4%**

11至15年**38%**

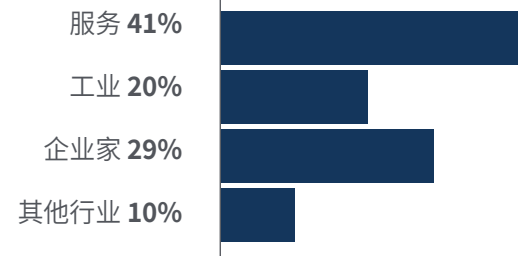
6至10年**30%**



### 培训

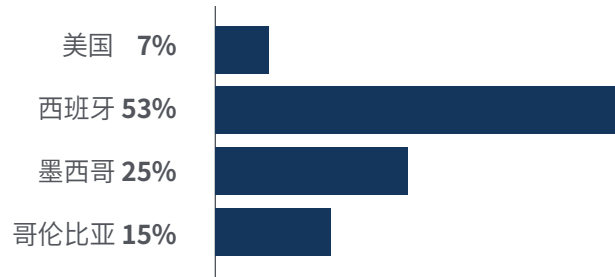


### 学术概况



## 地域分布

---



## Sara María Urquiza

销售总监

"我在公司的销售部门执行的主要任务之一是研究和开发新的活动和营销渠道。这就是为什么我一直对专门从事这一领域的工作感兴趣。毫无疑问, 这个学位是我一直在寻找的机会, 让我获得了所有的专业基础知识, 现在我完全有信心将这些知识应用到我的日常工作中"

# 08 课程管理

这一学术项目拥有目前教育市场上最专业的教学团队。这些专家是TECH精选的，负责制定整个课程路线图。他们依据自身经验和最新的证据设计了最为更新的课程内容，确保在这一重要领域提供卓越的质量保障。



“

TECH 提供最专业的教学团队，  
立即报名，享受你应得的品质”

## 国际客座董事

Lally Glen是一位杰出的变革性高管，在硅谷拥有稳固的职业生涯，曾为诸如亚马逊，思科，谷歌，SAP和 LinkedIn等科技巨头提供咨询。专注于绩效分析，变革性领导和数字化，他致力于提升大型组织在不断变化的商业环境中适应和卓越的能力。此外，他的经验包括了销售赋能，能力建模和绩效咨询，这使他能够引导企业走向创新和成功。

此外，在他的职业生涯中，他在超过20个国家积累了丰富的经验，担任关键领域的角色，如领导力，人才发展，辅导，组织和数字转型。他还担任过 AWS销售赋能总监，在该职位上，他有机会为超过40,000名 Cloud服务和技术专业人士提供指导。

同样，他因能够通过数字转型解决方案推动商业成功而在国际上受到认可。事实上，他在领导组织变革方面的专注，以及适应不同商业文化的能力，对于在全球范围内的卓越表现至关重要。他的工作在帮助企业适应新的市场需求方面也至关重要。

因此，在他的职业生涯中，格伦·拉利为许多关于变革性领导，销售赋能和数字转型的研究做出了贡献。可以说，他的经验和知识体现在他实践性的方法中，以及他为顶级组织实施的有效解决方案，尤其是在人才发展领域，显著改变了企业应对挑战和机遇的方式。



## Lally, Glen 先生

---

- AWS销售赋能总监, 位于美国西雅图
- Brighter Children的董事会成员
- SalesDirector.ai执行团队顾问
- 思科全球销售赋能副总裁
- 计算机科学硕士
- 高效利用权力的领导力执行项目

“

与世界上最优秀的专家一起实现  
你的学术和职业目标! MBA 教师  
将指导您完成整个学习过程"

09

# 对你的职业生涯的影响

我们知道,采取这种性质的方案涉及巨大的经济,专业,当然还有个人投资。

开展这项伟大工作的最终目标必须是实现专业成长。







“

成功地完成这项资格认证, 在  
销售活动设计中更加有效”

### 你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你。

TECH技术大学的销售活动的发展专业专科文凭是一个强化课程，为学生在成功销售活动的规划和发展领域面对挑战和商业决策做好准备。其主要目标是通过帮助你获得成功来促进你的个人和职业成长。

如果你想提高自己，在专业水平上实现积极的变化，并与最好的人交流，这里就是你的地方。

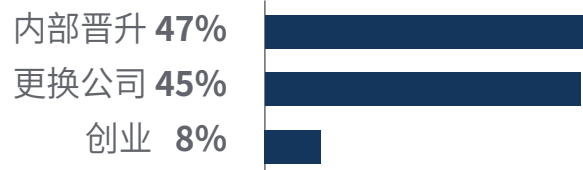
学生收到的offer中有  
40%来自于网络。

70%的销售活动的发展专业专科文凭的学员在不到两年的时间里实现了职业生涯的积极变化。

#### 改变的时候到



#### 改变的类型



## 工资提高

---

完成这个课程后, 我们学生的工资会增长超过**25.22%**



10

# 对你的公司的好处

销售活动的发展专业有助于通过专业高水平的领导人,将组织的人才提高到最大潜力参加这个方案文凭是一个独特的机会,可以进入一个强大的联系网络,在其中寻找未来的专业合作伙伴,客户或供应商。





“

TECH将允许你学习主要的工具, 以便能够在创建销售活动中轻松地处理自己的问题”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

### 人才和智力资本的增长知识资本

该专业人员将为公司带来新的概念、战略和观点,可以为组织带来相关的变化。

---

02

### 留住高潜力的管理人员,避免人才流失

这个计划加强了公司和经理人之间的联系,并为公司内部的职业发展开辟了新的途径。

03

### 培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定,帮助组织克服障碍。

---

04

### 增加国际扩张的可能性

由于这一计划,该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

### 开发自己的项目

可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新。

---

06

### 提高竞争力

该课程将使具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

# 11 学位

销售活动的发展专业专科文凭除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的专科文凭学位证书。





“

成功地完成这一培训,并  
获得你的大学学位,没有  
旅行或行政文书的麻烦”

这个**销售活动的发展专业专科文凭**包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**专科文凭**学位。

**TECH科技大学**颁发的证书将表达在专科文凭获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位:**销售活动的发展专业专科文凭**

官方学时:**375小时**





## 专科文凭 销售活动的发展专业

- » 模式:在线
- » 时间:6个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线

# 专科文凭

## 销售活动的发展专业