《组织型销售能力建设》大师课

**课程目标**：提升“公司组织型销售能力”。将华为云成功验证的销售能力提升方法论植入企业，实现销售团队管理规则化、销售执行流程标准化、销售人才培养系统化、专家实战赋能常态化。

* 公司组织型销售能力建设与管理
* 批量培养合格销售
* 100+真实案例/场景
* 资深导师团队

**培训对象**：软件企业创始人、高管团队、销售总监、销售骨干

**项目流程**：需求对接与调研→线下培训→效果反馈跟进

**课程类型**：

|  |  |
| --- | --- |
|  | **课程周期** |
| 公司组织型销售能力建设与管理-总裁班 | 2天 |
| 组织级销售能力建设集训营 | 3天 |
| ToB大单实战攻略 | 1天 |
| 如何向华为学习 | 0.5天 |