



战略管理及创新系列研讨会

「销售和品牌策略：如何重新定义 DVP (独特客户价值) 去增加收入」

激烈的市场竞争和不景的市况对维持业务增长构成极大挑战。透过「独特客户价值」策略却可有效地令你的产品或服务与众不同，大大缩短销售周期，从而在市场脱颖而出。Mark Sir 李卓骏博士继早前分享「重振销售团队」及「提升销售领袖的战略地位」后，再次为大家出谋献策，透过实际案例阐释市场领袖如何透过「独特客户价值」和忠诚顾客策略去提升销售表现。

详情

日期：2017 年 11 月 9 日 (星期四)

时间：下午 2:30 - 5:00

地点：香港铜锣湾高士威道 66 号香港中央图书馆地下演讲厅 (港铁天后站B出口)

语言：广东话

课题：销售和品牌策略：如何重新定义 DVP (独特客户价值) 去增加收入

讲者：亚太策略研究所 研究总监 李卓骏博士

(李博士具有超过十年在大学从事研究和教学的经验，并定期主持领袖策略研讨会，向商界领袖和高级行政人员就不同管理策略事宜分享见解。)

登记办法

欢迎有兴趣人士参加。费用全免。

请于 **2017 年 11 月 6 日 (星期一)** 或之前透过工业贸易署中小企业支援与咨询中心 (SUCCESS) 网站 (www.success.tid.gov.hk) 登记，或填妥下列登记表格传真至 **2391 7375**，额满即止。查询电话：**3403 6111**。

(Ref: 171109V)

【登记表格】

*必须填写

姓名*: _____ 年龄组别*: <20 20-30 31-40
(先生/小姐/女士) 41-50 51-60 >60

电邮*: _____ 电话*: _____ 传真: _____

地址: _____

公司: _____

身份*: 企业东主 (公司成立年份: _____; 雇员人数: _____) 管理级人员 业务顾问
 创业者 (计划成立公司的年份: _____) 学者 其他

行业*: 进出口贸易 批发及零售 饮食及酒店业 金融、保险及地产 商用服务业
 社区、社会及个人服务业 制造业 运输、仓库及通讯业 建筑业 传媒 其他

SUCCESS 本人已经登记成为工业贸易署中小企业支援与咨询中心 ("SUCCESS") 的会员。 是 不是

会员及披露* 本人同意登记成为 SUCCESS 的会员，及接收 SUCCESS 的信息，例如研讨会活动消息、电子通讯等。

同意 不同意

本人同意 SUCCESS 向是次活动的合办机构及讲者披露本人的个人资料。 同意 不同意

本表格内提供的个人资料会用于登记上述活动或以电子通讯及电邮通知方式接收 SUCCESS 的活动和服务的消息及最新营商资讯。参加者亦可到网址 www.success.tid.gov.hk 登记成为 SUCCESS 会员。若阁下不欲再收到 SUCCESS 的数据，可透过电邮 (success_seminars@tid.gov.hk) 或传真至 2391 7375 通知我们，请提供有关电邮地址或传真号码，并注明「取消订阅」。

有关人士可根据《个人资料(私隐)条例》，要求查阅 SUCCESS 所持有关于他们的个人资料。如需查阅或更改任何已递交的个人资料，请透过电邮 (success_seminars@tid.gov.hk) 或传真至 2391 7375 与我们联系。