

james937328 / May 20, 2011 03:46PM

[終身學習 個人行銷提升競爭力](#)

學習是終身的，不論身在校園、企業，不同的環境、當下的際遇之下，都還有很多可以學習的，不管身在哪種類型的職場，都有共同的課題，就是人與人之間的相處。

身為一個主要開發客戶的業務，除了考驗自身的業務銷售技巧和業務話術技巧，初次見面時如何做好個人行銷、自我行銷，學習建立良好的人際關係都是必修的課程；

總機主要的任務就是負責接聽電話，處理的任務，聽起來似乎不複雜，但如何巧妙觀察，做好顧客抱怨處理，其實是一門深奧的大學問；

不管是在公司的哪個部門，都不可能和別的部門毫無關係，大家同在一家公司，有共同的願景，要相互合作、一起努力，但是對事物的認知不一，有時候會造成衝突，化解衝突最有效的模式就是溝通，跨部門溝通做得好，才能有效率，並凝聚團隊向心力，達到最大的績效。

各行業高階管理基層在人力資源管理層面常會遇到的問題，像是人力規劃、任用、訓練部分，及最容易碰到的員工管理問題等，

以上這些能力，都能藉由大家在課程一起切磋學習的過程中，有大幅的成長。

其他像是門市的主要管理人員，一開始的創業展店技巧很重要，之後需要思索門市營運計畫，做好門市銷售管理，且須具備一定的門市服務管理實務經驗，除了日經月累的累積經驗以外，若能得到正確的資訊，必定是一大助力。商品行銷時，如何開發通路並建立自己的品牌、品牌行銷，之前有很多準備功課，像是商品行銷文案、行銷企劃撰寫。現在是個科技日新月異的時代，傳統的店面更需要網路行銷的支援。

不分職業階層，參加這些方面的企業教育培訓講座或者國際講師培訓課程，自主學習，發覺潛能，能更加充實職能，增加自身競爭力！

您好，
我是通過國際講師培訓並取得企業管理師國際證照的企業培訓講師 - 張豐寶行銷總監，現職無國界國際行銷公司的行銷總監、台中市企業講師協會監事...等職務，並擁有多家企業的內部訓練及擔任多種專題的講師等講授經歷，個人研究領域包括品牌建立、創意行銷與促銷策略、網路行銷、銷售技巧、企劃書撰寫、業務開發、通路與市場規劃、經營管理、策略聯盟、門市服務經營管理、3C職能KC課程、內外部顧客服務管理。

若有機會，希望能一起學習成長，歡迎您的建議指教！
