

Customers want excellent service along with top quality products. They want compatible, honest relationships with their sales professionals, and custom-made solutions to their problems. "SELLING WITH STYLES" workshop offers insights on how to adapt a specific sales style to deliver what they want.

## "Selling with Styles" Workshop

(Series: Professional Psychometrics Training)

### Objectives

In today's competitive marketplace, success in selling is more challenging and requires a higher level of skill. **Selling with 'Styles'** workshop equips participants sales professionals with a broad understanding of their natural sales style, provides insights to the types of products they prefer to sell, how they handle sales presentations, as well as how they close and service their accounts.

### Outcomes

At the end of the workshop, participants will be able to:

- Know own selling style...
- Know the buying preferences of customers
- Understand customers' perceptions and how to create a positive image
- Gain insights on how to adapt a specific sales style to satisfy customers wants.

### Methodology

Psychometric profiling, experiential activities and seminar (*English speaker with vietnamese translator*)

### Speaker

Mr. Ho-Meng Wai – LIFESKILLS INTELLIGENCE (Singapore)

- MBA, University of Leicester, UK; Bachelor of Business, Curtin University of Technology, WA
- Certified Professional Behavioural Analyst (CPBA); Certified Professional Values Analyst (CPVA)
- Postgraduate Diploma in E-Commerce and Marketing, Chartered Institute of Marketing, UK
- Diploma in Marketing, Chartered Institute of Marketing, UK; Certified Professional Marketer (Asia-Pacific), Asia Pacific Marketing Federation.
- 15 years of experience in regional marketing management and business development in Indo-China, Myanmar, Baltic States, Central Asia and the Russian Federation

### Time and venue

Date : Sunday, 21 September 2008  
Time : 8:00 - 12:00 (including 20 minute break-time)  
Venue : Mekong Room - Chancery Saigon Hotel, 196 Nguyen Thi Minh Khai Street, District 3, HCM

### Price (*Learning materials & Light refreshments included*)

\$ 15 per person for registration **before 18/09/2008**

\$ 19 per person for registration **after 18/09/2008**

### Option (*when requested*)

DISC (Sales version) personal report (\$ 50 per report)

### Registration details

**For Individuals:** AVIATION LANGUAGES & INFORMATICS CENTRE (A.L.I), 104 Nguyen Van Troi Street, Phu Nhuan District, HoChiMinh City. Tel. 08-845 3787 Mobile: 09 77 88 00 37 (Ms. Vân)

**For personnel staff from companies or organizations:** Reservation by TELEPHONE at 08-2739116 (Ms. NGUYET) and 093 41 54 888 (Mr. HOANG); or by FAX at 08-296 8565; or by EMAIL at [hoang@lifekills-intelligence.com](mailto:hoang@lifekills-intelligence.com)

Khách hàng luôn mơ ước dịch vụ hoàn hảo gắn liền với những sản phẩm chất lượng tốt nhất. Họ muốn xây dựng mối quan hệ tương tác, chân thành với các “chuyên gia bán hàng” và yêu thích những giải pháp riêng đặc biệt cho các vấn đề của họ. Hội thảo “SELLING WITH STYLES” mang đến hiểu biết sâu sắc và lý thú về việc khám phá những phong cách bán hàng để phục vụ và mang đến cho khách hàng những gì họ muốn.

## Hội thảo chuyên đề “BÁN HÀNG THEO PHONG CÁCH” *Selling with Styles*

### Thời gian & địa điểm

**8:00 – 12:00, Chủ Nhật, Ngày 21-09-2008**

Mekong Room - Chancery Saigon Hotel, 196 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TPHCM

### Trình bày viên

Mr. Ho-Meng Wai – LIFESKILLS INTELLIGENCE (Singapore)

- ✓ MBA, University of Leicester, UK; Bachelor of Business, Curtin University of Technology, WA
- ✓ Certified Professional Behavioural Analyst (CPBA); Certified Professional Values Analyst (CPVA)
- ✓ Postgraduate Diploma in E-Commerce and Marketing, Chartered Institute of Marketing, UK
- ✓ Diploma in Marketing, Chartered Institute of Marketing, UK; Certified Professional Marketer (Asia-Pacific), Asia Pacific Marketing Federation.
- ✓ 10 years of experience in regional marketing management and business development in Indo-China, Myanmar, Baltic States, Central Asia and the Russian Federation

### Phương pháp (\*)

- ✓ Sử dụng phương pháp đo lường trắc nghiệm tâm lí DISC
  - ✓ Các hoạt động trải nghiệm
  - ✓ Thảo luận theo chuyên đề
- (\*) Ngôn ngữ trình bày bằng tiếng Anh – được phiên dịch sang tiếng Việt

### Lợi ích hội thảo

Sau buổi hội thảo, bạn sẽ :

- ✓ Khám phá được phong cách bán hàng riêng của bản thân
- ✓ Hiểu được sở thích – hành vi của khách hàng
- ✓ Nhận thức rõ ràng quan điểm của khách hàng để xây dựng hình ảnh tích cực và hiệu quả
- ✓ Thấu hiểu sự thích ứng của từng phong cách bán hàng riêng biệt nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu khách hàng

**Chi phí** (Giá đã bao gồm tài liệu học và thức ăn nhẹ giữa buổi)

**240.000 VND / 1 học viên - Nếu đăng ký trước ngày Thứ 5, 18/09/2008**

300.000 VND / 1 học viên - Nếu đăng ký sau ngày Thứ 5, 18/09/2008

**Tùy chọn theo yêu cầu:** Bản báo cáo đặc biệt về phong cách bán hàng, sử dụng phương pháp đo lường trắc nghiệm tâm lí DISC sẽ được thiết kế riêng theo yêu cầu (\$50 / 1 bản). Chúng tôi chỉ cung cấp dịch vụ này khi có tổng số lượng đăng ký tối thiểu là 20 bản.

### Đơn vị tổ chức

**Công Ty Tri Thức Toàn Cầu - GLOBAL KNOWLEDGE Co., Ltd (G.K.)**

B96 Bạch Đằng, Phường 2, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh

Tel. 08-273 9116 Fax. 08-296 8565 Hotline: 093 4154 888 (Mr. Hoàng)

### Ghi danh (\*\*)

Trung tâm Ngoại ngữ Tin học Học viện Hàng Không (A.L.I)

Tòa nhà C, tầng 1 (Ms. Vân), 104 Nguyễn Văn Trỗi, Q.Phú Nhuận

Tel. 08-845 3787 Hotline (ghi danh): 09 77 88 00 37 (Ms.Vân) Email: hoang@lifeskills-intelligence.com

(\*\*) Đối với doanh nghiệp có nhu cầu, công ty G.K. sẽ cử nhân viên đến tận doanh nghiệp để hướng dẫn ghi danh - Để biết thêm thông tin xin gọi: 093 4154 888 (Mr. Hoàng)