

# 赛诺迅会展培训

SINOFASLANE | TRAINING FOR TRADE SHOW AND CONFERENCE  
PROFESSIONALS SINCE 2010

通过培训及行业经验交流大会  
▶ 年助力200+会展企业改进绩效



| 会展业务能力 | 领导力发展 | 关键软技能 |

## 深耕会展业+专业培训师 ——赛诺迅以独到资源助推企业发展

➤ 感谢您翻开这一页，这将是一个新的开始。

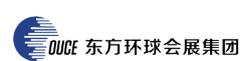


我是赛诺迅的创办人马国宜。2000年我进入会展业，在励展博览集团获得【大中华区最佳销售】荣誉后赴美研读 MBA，之后回归会展业。2010年，赛诺迅开始为中国会展企业提供培训。前沿的视野、扎实的理论 and 务实的内容让我们每年得以服务两百多家会展企业。

2014年起，赛诺迅开始组织【学习型会展组织者交流大会】，每年吸引30多个城市的350多位会展业管理者到会。这场大会为业界精英汇集行业趋势、战略思考和成功经验，也为赛诺迅的课程提供持续的滋养。

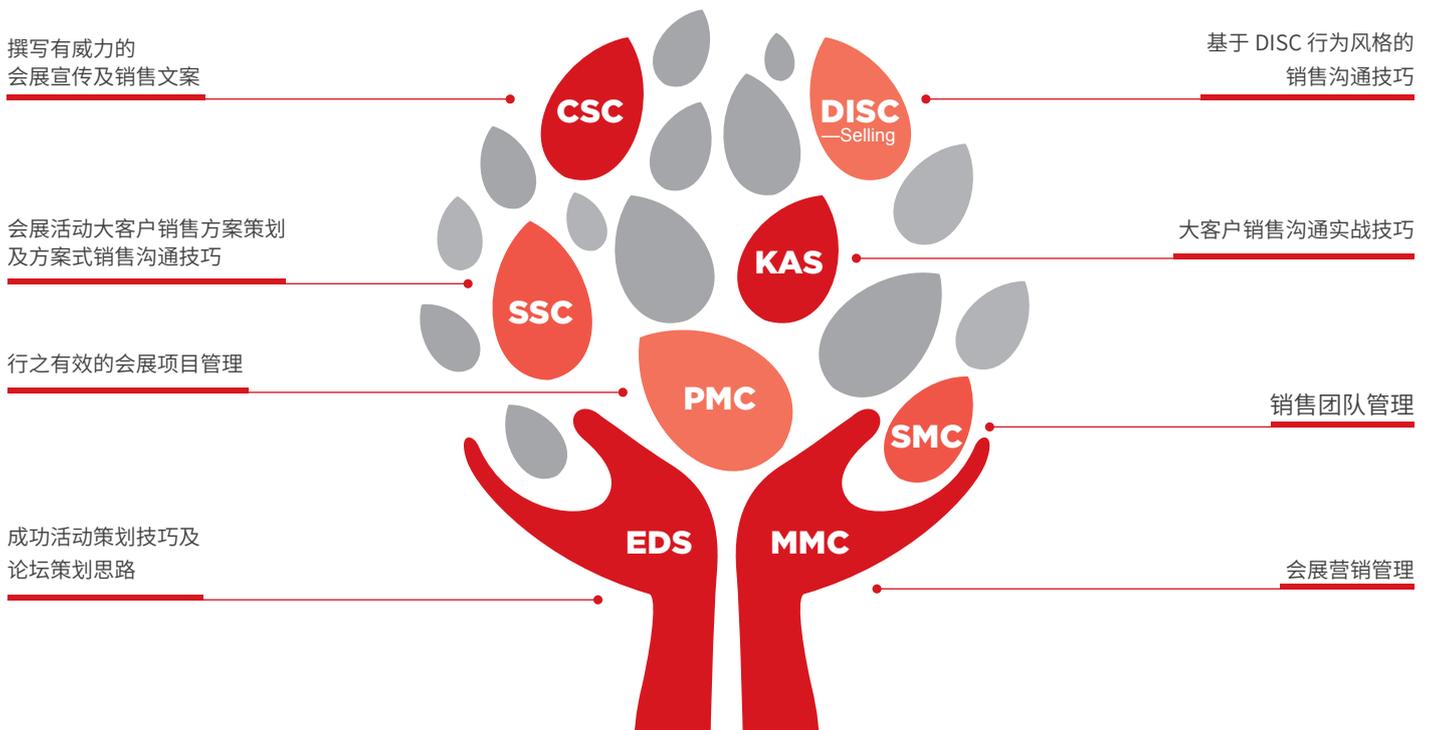
以促进会展企业及行业的蓬勃发展为使命，赛诺迅所有老师都具有商业领域的成功职业背景并接受过国际认证的培训师专业训练，有能力通过系统的知识、领先的实践和有效的训练，助力会展从业者开启视野、提升能力。“

马国宜  
赛诺迅创办人  
认证国际教育工作者  
学习型会展组织者交流大会策划人



赛诺迅会展业务培训 —— 课程设置与会展企业的工作需求相呼应

今天，会展企业的竞争始于产品，活动策划能力是一切的起点；今天做会展营销需要以有力的产品定位为根，以品牌个性与价值的展现为干，通过与时俱进的渠道，传播客户喜爱的内容；今天的会展项目管理更强调商业分析、产品思维和协作能力；今天的会展销售，只拿着展位图去推销展位远不够用；今天的客户，常会自己获取信息，我们比任何时候都更需要能有效打动客户的宣传与销售文案.....置身于快速变化的环境之中，持续提升员工胜任力是会展企业基本的生存要素。



“

赛诺迅做培训认真务实。在VNU选择赛诺迅之后，我也给多家伙伴推荐了赛诺迅。

—— 仲刚, UFI亚太区主席, VNU | 万耀企龙展览集团总裁

”

## 赛诺迅领导力培训——领导力是企业发展的驱动力量



从专心钻研工作技术到为团队目标负责任,这对新任管理者不异于二次就业。每位管理者都是从不胜任开始的,从其任命第一天起就需要抓紧学习和训练管理基本技能,尤其在90-180天是关键训练期。

“

收获远远大于预期!老师授课方式生动深刻,打破传统培训方式的禁锢,让受训者真正得到‘肌肉锻炼’,很棒!!

上海率捷管理咨询有限公司 总经理 盛宽华

尽管参加培训的很多管理者在管理岗位的时间都不短,也接受过不少管理培训,但这一次大家始终处于兴奋快乐的学习状态之中。老师新颖的培训方式,科学好用的管理工具,让我们都觉得收到了超值回报!

成都世纪城会展集团展览总公司 总经理 左霖

”

赛诺迅软技能培训 —— 提升软技能, 是提升人的底盘能力和创造业绩的基础条件

解决问题

PSWS 问题分析与解决



沟通

EBA 实用商务礼仪  
LOTEE 逻辑思维与有效表达  
WWN 双赢商务谈判  
TCOMM 向上、向下、跨部门沟通



协作

4D 打造4D卓越团队  
EQI 情商影响力



正向心态与内在动力

PRO 初进职场-职业化思维  
与必备职业能力  
MCD 成就更好的自己-工作态度与  
职业发展



“

收获太大了, 很久都没有看到大家有这么高昂的热情! 我以后一定要多给大家争取学习机会, 把大家的潜能激发出来, 公司自然就会更好。

北京东方益达国际展览上海分公司 副总经理 桑丹

感谢老师, 为我打开一扇清晰的门。

北京雅森国际展览有限公司 业务骨干

”

## 01 人才发展项目



企业确定关键人才项目  
以鼓舞人心的方式命名项目  
如星火计划、领航者计划等

基于和企业共同调研并  
分析需求、赛诺迅提出  
方案

企业认可方案  
确定系列课程主题

老师导入  
知识与方法

参加者进行课后实践  
与上级沟通反馈  
并提交应用案例

展现成果、评优表彰  
营造学习型组织气氛

## 02 企业按需选课

企业根据当下的需求选择主题, 由赛诺迅提供培训授课。



组织期待通过培训改进个体行为、提升团队绩效, 人的行为改进路线如下:



在赛诺迅培训课堂, 老师善用令人印象深刻的方式传导理念, 让参加者产生难以磨灭的心智画面和强烈的改进愿望; 也会通过研讨、演练等有效手段, 推进参加者的行为能力转化。

6

将优化的方法与系统化思维带回工作

5

针对练习结果提供改进反馈

4

通过研讨、反思, 形成新的信念, 通过练习促进能力转化

2

导入知识与方法

3

展示典范或制造对比, 建立心智画面

1

创建积极安全的学习氛围



## 产品塑造与项目管理

### 成功活动的策划思路及论坛策划技巧

#### Skills for Successful Event Design and Conference Production

EDS  
3天

适合：需要指导、主导及参与活动策划的项目管理者、市场部人员及活动策划人

这门课揉和了展览同期活动策划的完善思路以及论坛策划的系统流程。活动策划在今天越来越重要，这个主题的学习致力于将我们的活动推向有效的商贸平台、思想的发布平台以及情感的聚合平台，这些都是打造行业风向标活动的必要元素。参加过的活动组织者评价说“感觉学到了全行业最先进的经验”。

### 行之有效的会展项目管理

#### Skills for Effective Project Management Course

PMC  
2天

适合：项目管理者及后备项目管理者

这门课程帮助参加者具备这个时代对项目管理者所要求的更为复合的胜任力，包括商业分析、目标确定、用户思维、产品规划、任务管理、预算管理、对内对外与人的协作等等。课程紧扣会展业工作流程，对许多会展组织者来说，这门课都是安排培训的起点。

## 品牌塑造、传播及文案撰写

### 会展营销管理

#### Marketing Management Course

MMC  
2天

适合：会展项目管理者、会展品牌塑造及宣传负责人

市场推广部近年已成为会展业最忙的部门。尽管忙，许多公司的微信、网站及重金投放的广告，却都缺乏让客户建立信任与喜爱的元素。在具有塑造品牌及有效传播能力的团队，营销会显著拉动销售。否则，企业要多花钱去解决本来可以靠能力解决的问题。这门课将把营销者从每日忙于摇动树叶，引领至从根部发力，掌握塑造品牌的核心主线与传播优化的清晰思路，让营销工作=省钱+挣钱！

### 撰写有威力的会展宣传与销售文案

#### Effective Copywriting Skills

CSC  
2天

适合：项目管理者、宣传推广负责人、执行人、需要重视书面沟通的销售

客户行为早已改变、市场情况早已改变，许多会展公司的宣传与销售文案还延续着十数年前的方法。用着过时的思路，却想在今天的市场取得突破，这是一件困难的事情。文案撰写课提供的不是文字训练，而是对商业逻辑与工作方向的梳理，所有学习此课程的团队都获得了立竿见影的改进。这是受邀最多的内训主题之一，让您的替身销售更有威力！

## 销售沟通技巧及销售团队管理

### 大客户销售沟通实战技巧

#### Key Account Sales Communication Skills

KAS  
2天

适合：任何业务领域的销售管理者及销售业务骨干

这门课的特点是把销售沟通的过程切分为环节，在每个环节提炼优化的方法。除了理论讲解，还通过视频来展现这些方法的实际应用，课堂中也安排有研讨和练习。这门课为销售提供一个完整的沟通技能体系，学习后按模块持续演练就可以有效提高。

### 基于DISC行为风格的销售技巧

#### Selling to Clients with Different Personality Profiles

DISC-  
SELLING  
2天

适合：任何业务领域的销售管理者及销售业务骨干

同样的销售方法，面对不同客户时效果会不同。这是因为不同性格特点的客户对同样的销售动作会有不同反应，因而说话方式也需要因人而异。DISC 是一个用于识别不同性格特点的知识体系，将 DISC 行为风格判断工具与销售技巧融合在一起，这门课程帮助销售知己解彼，达成更理想的业绩。以往每次开课学员都评价极有实际帮助。

### 会展活动大客户销售方案策划及方案式销售沟通技巧

#### Sponsorship Sales Course

SSC  
2天

适合：介入自办活动中大客户销售的销售管理者、业务骨干、营销经理；或帮其他主办方代理赞助销售的相关人员

对自办活动的组织者来说，不理解大客户的营销需求就难以与之对话。怎样基于对客户营销目标的深入理解，做出让他们信任、喜欢、愿意投钱的方案？这个主题将帮助销售经理：归类客户的营销目标，理解我们的产品元素可如何与之匹配；在角色演练中提升探询、理解、匹配客户需求的能力；掌握通用方案及个性化销售方案的撰写方法。传统所说的赞助销售，本质就是一场活动中的大客户销售。

### 销售团队管理

#### Sales Team Management Course

SMC  
3-4天

适合：销售团队的高、中、初，各级管理者。

销售团队的绩效由管理者的这些能力决定：从销售精英转化为销售管理者的角色认知；认识团队稳定性的根源及理想的团队构成；掌握员工招募的来源、成功面试销售岗位的技巧；设定并分解团队业绩目标并与员工沟通目标的方法；掌握激励员工、保持员工积极性的有效举措；通过辅导帮助员工突破瓶颈的能力；制定并执行团队管理改进计划的能力。通过讲授、练习、讨论、指导、行动计划、反馈点评，课程会帮您加强上述能力、打造有强烈意愿和胜任力的销售团队。



# SINOFASTLANE Leadership

## 赛诺迅领导力



### 认知并转化角色

#### 管理本垒打 - 一线管理者领导力提升实战技巧

#### Management Homerun-Essential Managerial Skills for First-Line Managers

MHR  
2天

- ▶ 适合：一线管理者、中层管理者、后备管理力量、  
这门课程从一线管理者需要有的角色认知与思维模型开始，从管理自己（态度与时间）、管理业务（目标，方案，计划，监控）、管理协作（与不同个性的同事及领导）、下属（帮不同特点的下属达成绩效）四个维度展开学习。课程注重通过实战演练提升技能。

#### 催化剂型管理者思维模型及管理技能

#### Catalyst Leadership Development

CLD  
2天

- ▶ 适合：新晋管理者、基层管理者、中层管理者、后备管理力量  
这门课以【催化剂型的管理者】这个概念为主线，从管理者角色认知与转化开始，在催化剂型管理者需要具备的思维、管理技能和影响力三个方面进行系统学习和演练。

### 提升影响力

#### 情商领导力

#### Emotionally Intelligent Leadership

EQL  
2-3天

- ▶ 适合：重视发挥情商价值的各级别的管理者；高管参与，价值更大  
美国【6 秒钟情商】授权课程。不懂如何有智慧的运用和管理情绪的领导者，很难建立影响力及有利于绩效的氛围—调查发现，情商水平高的团队，绩效水平也更高。课程不仅提供系统的情商知识，更能让参加者认识自己的情商胜任力现状、获得有效的改进方法。参加者均需参加 6 秒钟情商测评，获得个人报告，以便更有针对性的学习，测评报告每份 380 元。

#### 4D 影响力及卓越团队打造

#### 4D Leadership for Building High Performance Teams

4D  
2天

- ▶ 适合：所有级别的管理者  
这门课程由美国国家航空航天局（NASA）前高管、科学家、管理学者查理·佩勒林打造，核心在于帮管理者发展正向影响力、打造有利于最优绩效的团队场域。在学习过程中，参加者将深入理解自己与他人冰山之下的天性特点，看到自身行为模式，察觉其优点及潜在问题。课堂中提供 8 项实用的管理者自我教练方法，让参加者获得深刻感悟和持续提升—这是查理给管理学界的独特贡献。

#### 领导者成功沟通技巧

#### Communication for Leadership Success

CLS  
1天

- ▶ 适合：各级管理者，尤其中层、基层  
组织要想在当今复杂多变的环境中获得成功，就需要深谙人际互动技巧的管理者，通过动员他人、协调他人来完成工作。本课程帮助管理者掌握能满足人性需求的互动沟通方式，学会有效支持团队成员制订计划、给予团队成员有意义且充满鼓励的反馈，激励并帮助他们提高绩效。参加者在课堂将得到演练、反馈以及【互动守则】、【讨论计划表】等实用工具。

## 管理和领导团队

### 打造高绩效团队

#### Building High Performance Team

BHPT  
2天

适合：各级管理者

这门课是一个覆盖相对全面的领导力课程，围绕高绩效团队5个方面(目标、承诺、流程、沟通、信任)的卓越表现，提炼让团队实现这些表现所需要的领导力理念、思维模型和流程工具。课程中的理论体系来自拉姆·查兰、史蒂芬·柯维、彼得·德鲁克等全球知名的管理实践家及深入企业的学者。

### 赢在执行的管理法

#### The Disciplines of Execution

EXE  
2天

适合：各级管理者，参加者级别越高越有利于落实应用

团队的执行力水平主要是由管理方式决定的。这门课程从梳理日常工作中执行力水平低下的原因开始，详细讲解确保团队执行力的5项原则的具体做法，包括领导者怎么做到让团队充分重视、如何聚焦至关重要的目标、怎样把管理重心从事无补的事后衡量调整为事前衡量、怎样使用可视化追踪方法，激发团队斗志、如何节奏问责，持续得到高质量个人承诺。参加过这个主题的高层管理者评价“课程深刻生动，物超所值”。

### 实战绩效管理

#### Managing for Peak Performance

MPP  
2天

适合：参与绩效指标设定，需要和员工做绩效沟通的各级业务管理者、HR管理者

课程进行方式包括理论学习、结合应用、研讨、演练。参加者将学习有效运作绩效管理的全过程，包括关键目标领域的确定、指标的制定、绩效面谈、实施、考核评价、反馈沟通等。在这个课程中，参加者将获得【目标管理表单】【关键结果领域指南】、【指标指南】、【常见能力指南】【个人发展计划模版】【反馈参考表单】等实用工具。

### 贝尔宾-识别团队角色，构建绩优团队

#### Belbin Team Roles-Why Some Teams Succeed?

BELBIN  
1天

适合：希望组建并发展绩优团队的高、中层管理者及相关HR负责人

VUCA时代，以发挥人才潜力和团队互赖合作为基础的管理模式在取代等级森严的官僚体制。剑桥大学管理学家贝尔宾博士基于多年实证研究发现-在竞争中稳定获胜的团队具有齐全的团队角色且其角色构成适应环境需求。贝尔宾【团队角色理论】帮助管理者辨识和物色最有利于团队业绩、而不是资历最合格的团队成员；【角色对立理论】有助于避免由不恰当的领导班子组合或团队组合带来的先天性内耗。参加者将获正版【贝尔宾团队角色个人报告】，明确朝什么方向发展、怎样与人协作、自己的团队角色会更具价值。

### 绩效改进工作坊

#### Continuous Performance Improvement

CPI  
2天

适合：希望客观、系统识别组织问题并能拉动机构内部改进的高、中层管理者及相关HR负责人。

绩效不是KPI、不是目标、不是评分..... 而是运用系统的工具和方法，找到撬动结果的杠杆点、取得令人惊喜的业务结果和流程效率提升。本课程源于美国【国际绩效改进协会-ISPI】在全球的通用标准、模型和方法、帮助管理者系统分析和识别影响组织绩效的根本原因，让决策变得更有依据。学习成果包括用关键价值链分析找到工作课题的改善点、用实际工作课题做绩效改进全流程分析并确定干预措施。

## 辅导和发展他人

### 推动员工绩效的教练式辅导

#### Coaching for Peak Performance

CPP  
2天

适合：所有级别的管理者

管理者的一项重要职责是发展他人与发展团队，辅导和反馈能力在其中起到重要的作用。参加者将学习成功型辅导、改进型辅导、管理绩效问题辅导这3种辅导方式，掌握从开始辅导到获得承诺、达成协议的辅导流程；重点学习能够提升员工自信、调动主动性的参与激发技术。参与者在课堂中将进行演练、得到反馈，并制定有助于提升员工绩效的行动计划。

## 用文化价值观管理

### 用文化价值观管理-企业文化价值观落地4部曲

#### Managing by Values and Organizational Culture

MVOC  
2-3天

适合：高中层管理者及企业重点培养的高潜骨干

组织建立文化价值观不是为了贴在墙上，而是为了落实在全体员工的行为方式中，推进组织价值的长期提升。参与者将学习文化价值观与使命、愿景、战略的关系；理解与文化价值观相关的组织发展障碍；掌握文化价值观落地四部曲(全员宣讲、建立氛围、日常管理、支持体系)的具体做法。如企业已明确文化价值观，课程为2天；若尚未澄清统一，则需在2天课程前的1-2周，安排1天引导式团队共创讨论(总计3天)。



# SINOFASLANE Soft Skills

## 赛诺迅软技能

### 沟通

#### 实用商务礼仪 Etiquettes in Business Activities

EBA  
1-2天

适合：需要在客户面前体现良好风貌的商务工作者  
课程通过讲师演绎、自我测试、案例分析、视频观摩、互动练习、模拟游戏、小组讨论等教学方法，让学员得到学习、体验、提升的机会。参加者将熟悉商务活动中基本的礼仪知识，提升职业人士在商务场合的专业性表达，展现并树立良好的企业形象，规范和传播企业文化。

#### 逻辑思维与有效表达 Logistic Thinking and Effective Expression

LOTEE  
2天

适合：希望通过“想清楚、说明白”提升沟通效能的企业管理干部、商务人士  
参加者可包括常主持讲座、研讨会的人员；需要给同事培训应用的专业技术人员；负责产品推介、公司宣传、方案介绍的商务人员。学员将学习语言构建的结构与逻辑、正确应用声音和肢体语言、克服上场胆怯心理，有效提升表达感染力；掌握互动和控场技巧。现场演练与老师点评反馈会占课堂 70% 时间。

#### 双赢商务谈判 Win-Win Negotiation

WWN  
2天

适合：需要谈判技巧的销售、商务、采购负责人及管理者  
克林顿的首席谈判顾问罗杰道森说过，这个世界上只有二种人：会谈判的人和不会谈判的人。前者主动于人，后者被人主动。这个主题的内容会帮我们系统化了解谈判的相关过程、学习在谈判过程中需要的技巧与策略、应对谈判对象设下的谈判陷阱，更有的放矢的取得满意结果。

#### 向上、向下、跨部门沟通 Effective Team Communication

TCOMM  
2天

适合：希望提升协作沟通有效性的个体  
组织内部的沟通困难是职业人士普遍感受到的一个痛点。具体表现有向上沟通无效；不同职能间缺乏理解、强调问题、推卸责任；下级不领会上级意思、不提建设性意见等。沟通问题造成工作氛围问题、致使配合失当、工作难度加大。通过学习与演练，课程帮助参加者掌握方法，促进协作，提升工作效果与体验。



# SINOFASLANE

## 协作

### 4D影响力及卓越团队打造 4D Influence for High Performance Team

4D  
2天

▶ 适合:希望提升个人影响力及共创良好工作氛围的各级人员  
美国NASA 前高管查理·佩勒林博士开发了这门课程并授权讲授。由科学家撰写的课程逻辑严谨、内容坚实有力,注重将理论转化为适合实践应用的具体方法。佩勒林博士发现团队文化(场域氛围)对个体感受及绩效影响巨大,而场域的根源是每个人的天生个性与行为模式,课程既介绍对个体及团队现有风格的识别,也提供可有效提升个人影响力,打造更好工作氛围的自我教练方法。

### 情商影响力 Emotionally Intelligent Influence

EQI  
2-3天

▶ 适合:工作中需要和人有较多互动、注重情商价值的任何个体  
这是由美国6秒钟情商机构授权的课程,参加者将系统学习影响一个人情商表现的3个维度(认知情绪、选择情绪、超越情绪)的8项胜任力;对绝大多数参加者来说,这都会是他们人生中第一次为自己的情商现状照镜子,由此会产生深刻感触和提升愿望。参加者课前需完成6秒钟情商的测评,每份测评报告380元。3天课程较2天演练更从容。

## 问题解决

### 问题分析与解决 Problem Solving Workshop

PSWS  
1-2天

▶ 适合:希望提升独立分析与高质量解决问题能力的个体  
这门课程的设置目的是通过引导参加者体验分析与解决实际问题的流程,让他们在课程结束后能够辨识问题根源与解决问题的意义;掌握分析与解决问题的流程;有能力运用分析与解决问题的方法与工具;能够规划可执行的问题解决方案和计划。

## 正向心态与内在动力

### 初进职场 - 职业化思维与必备职业能力 Workshop for Essential Professional Skills

PRO  
2天

▶ 适合:职场新人或组织期待其提升职业化素质的员工  
所有的管理者都希望自己的团队成员是有职业精神的,但怎样做算职业化?很少的团队有条件给员工梳理出有助于行为转化的清晰指导。通过体验式游戏、视频案例、课堂讲解、案例分析等多种方式,这个课程帮助团队的新生力量理解“职业化”定义并得到具体的行动指导。

### 成就更好的自己-工作心态与职业发展 Growth Mindset for Successful Career Development

MCD  
2天

▶ 适合:企业希望其更新自我认知、提升积极心态的新员工或高司龄员工  
以讲解、引导、体验、教练式对话的方式,帮助参加者为工作中的困惑找到答案、展望未来、明晰目标、调整状态。在课后更有意识和能力用更长期眼光选择自身行为;在为企业发展拼搏的同时,取得自身成长和收获;变换角度看待企业发展中的问题并有力量带来积极变化;面对未来的市场多一些大胆尝试和行动;当团队成员业绩不佳、情绪低落时,能去积极影响等。



▶ “知识是企业的生产力。”  
——陈春花



微信公众号

---

ADD:北京亦庄开发区林肯公园B区16-1802

Tel: 010-87227015

**Amaystar.**  
视觉设计由艾和星美提供