

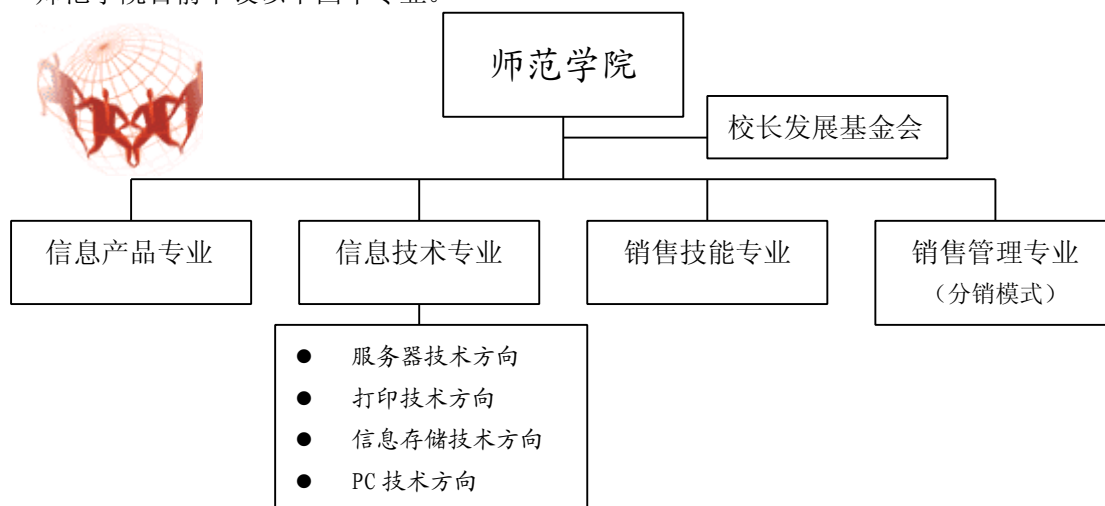


惠普经销商大学师范学院培训计划

惠普经销商大学师范学院一直致力于为惠普各级经销商培养合格的产品、技术及销售技能方面的教员，从而使这些教员具备独立开展各种各样培训项目以及市场推广活动的的能力，进而为各级经销商参与市场竞争提供更有利的武器，惠普经销商大学将代表惠普公司作为他们开拓市场的坚强后盾之一，为教员的培训项目工作创造有利条件。

专业设置

师范学院目前下设以下四个专业。



各经销商可根据公司的业务发展需求选派高水平的人员参训。参训人员在达到专业的要求之后惠普经销商大学将授予其相应的教员任职职称，在经销商大学的帮助下这些教员可顺利的开展各种相关类型的培训。

教员任职职称



经师范学院培训出的教员，经惠普经销商大学学术委员会评审可授予以下三个等级的任职职称：

教员级

讲师级

高级讲师级

每个级别的讲师可享有不同级别的支持和待遇，教员资格采取年审制，根据教员的培训业绩评定晋升。

教员职责

- 1)在所在的公司中策划、实施各类与惠普相关的对代理商或用户的培训活动。
- 2)接受惠普经销商大学的委托，作为教员、讲师完成经销商大学的培训任务。

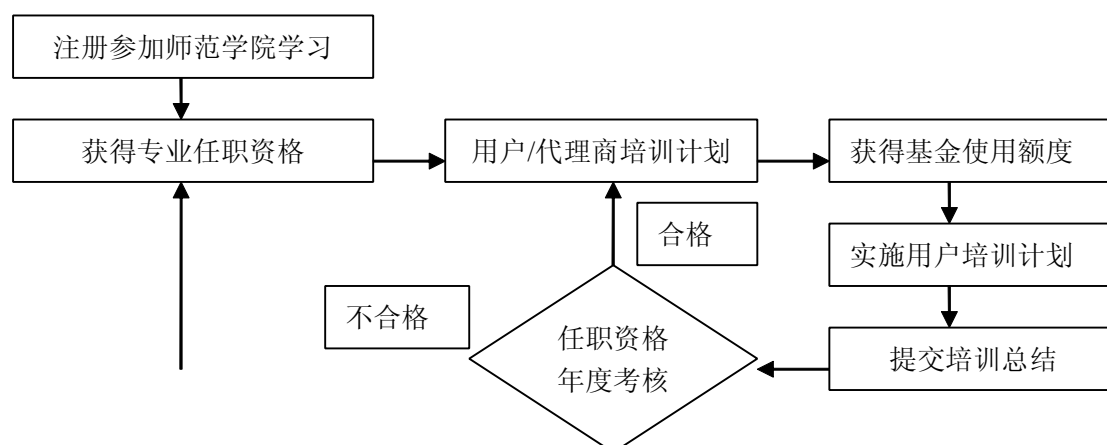


惠普经销商大学校长基金是为了鼓励和协助在师范学院中取得各类任职资格的授权教员与讲师更好的开展针对于用户的产品和技术培训而专门设立的。

惠普经销商大学校长发展基金

校长基金分为培训活动基金和高级研修基金两类，申请步骤如下所示：

培训活动基金：此项基金可用于支付教员在举办各类针对用户或其他代理商的惠普产品技术培训的教材及场地费用等，有资格的教员可代表所在公司提交培训计划获得基金的使用权。申请办法如下：



具体额度详见各专业说明。

高级研修基金：此项基金适用于为惠普经销商大学承担培训任务的教员。教员在完成经销商大学所分配的教学任务的同时，即可为所在公司赢得一定面值的惠普经销商大学的培训券，此培训券可用于支付惠普经销商大学的学费，教员既可以用于自己的研修或给其他同事使用，还可以发放给用户，让他们来参加经销商大学的培训课程。

	培训活动基金(额度)	高级研修基金(培训券)	
教员级	2000 元人民币/季度	500 元人民币/天	
讲师级	4000 元人民币/季度	1000 元人民币/天	
高级讲师级	8000 元人民币/季度	2000 元人民币/天	

注 1：培训券 1 年内有效，一年内培训券累计达 20000 元整时，教员本人可获得一次海外

培训机会（惠普美国总部或新加坡亚太总部）

注 2：为惠普经销商大学承担异地培训任务的教员,惠普将负担一切差旅费用。

信息产品教员专业

本专业设立的目的是为各经销商培养能在各种惠普产品展示推广活动中担当其策划并兼任产品教员角色的市场活动专家，

课程设置

- 惠普产品及解决方案提高培训
- 市场推广活动组织技能
- 惠普产品展示及演讲技能

本专业课程为 4 天集中训练，采用课堂教学和实际演练相结合的方式。

培训对象

建议参训者有技术学院认证培训证书或 4 个以上的学分。

培训费用

学费 3000 元人民币/人，学员食宿自理（当经销商独自承办或协办大型惠普产品、方案推广活动时，可向经销商大学提交活动计划以获得学费减免）。

资格证书

学员在参加课程学习后，需担任 2 次以上大型惠普产品、方案推广活动的教员，并向惠普经销商大学提交活动总结方可申请**惠普授权信息产品教员**资格，合格者惠普经销商大学将发给胸卡及资格证书。

惠普的支持

惠普授权信息产品教员将享有下列来自惠普的支持：

- 定期提供最新的产品培训资料与教案
- 校长基金

销售技能教员专业

本专业培养对象是惠普经销商中已具备多年销售经验的高级销售人员或产品经理，通过本专业系列核心销售技能的学习和专业讲师技能的培训，使参训人员具备将其自身积累的销售经验结合系统的专业销售技能传播给同事和下属的能力，借以推动整个销售团队实力的增强，达到以点带面促进销售业绩增长的目的。

课程设置

- 惠普经营战略与渠道政策
- 顾问式销售技能讲师级训练课程
- 客户开发与管理讲师级训练课程
- 专业讲师技能训练
- 拓展训练

本专业课程采用 5 天封闭式训练营方式进行，课堂教学和实际演练相结合由惠普高层经理及专业咨询公司教员执教。。

📁 培训对象

惠普各级经销商产品经理、销售经理

📁 培训费用

培训费 **5000** 元人民币/人, 含食宿费用

📁 资格证书

学员在参加课程学习后, 需向惠普经销商大学提交有关开展销售技能培训活动的总结方可申请**惠普授权销售技能教员**资格, 合格者惠普经销商大学将发给胸卡及资格证书。

本资格称号有效期为 1 年, 期满可凭关开展销售技能培训活动的学术论文参加资格评审。

📁 惠普的支持

惠普授权销售技能教员将享有下列来自惠普的支持:

- 定期的更新培训
- 培训业绩优异者可申请惠普专业销售俱乐部会员资格
- 校长基金

📖 销售管理教员专业 (分销模式)

本专业将重点为个惠普分销商培养了解惠普经营战略并具备高级销售管理技能的专职教员, 其目的是各分销商在其下属机构和分公司中顺畅的开展销售技能和管理技能的专业培训, 使大批合格的惠普产品经理迅速的成长起来, 以适应不断拓展的惠普业务的需求。

📁 课程设置

- 惠普经营战略与渠道政策
- 分销渠道模式的构建
- 销售团队的构建
- 区域性销售管理
- 专业讲师技能训练
- 拓展训练

本专业课程采用 5 天封闭式训练营方式进行, 课堂教学和实际演练相结合, 由惠普高层经理及专业咨询公司教员执教。

📁 培训对象

惠普分销商产品经理、销售经理

📁 培训费用

培训费 **5000** 元人民币/人, 含食宿费用

📁 资格证书

学员在参加课程学习后, 需向惠普经销商大学提交有关开展销售技能和销售管理培训活动的总结方可申请**惠普授权销售管理教员**资格, 合格者惠普经销商大学将发给胸卡及资格证书。

本资格称号有效期为 1 年, 期满可凭关开展销售技能和管理培训活动的学术论文参加资格评审。

📁 惠普的支持

惠普授权销售技能教员将享有下列来自惠普的支持:

- 定期的更新培训
- 培训业绩优异者可申请惠普专业销售俱乐部会员资格
- 校长基金

信息技术教员专业

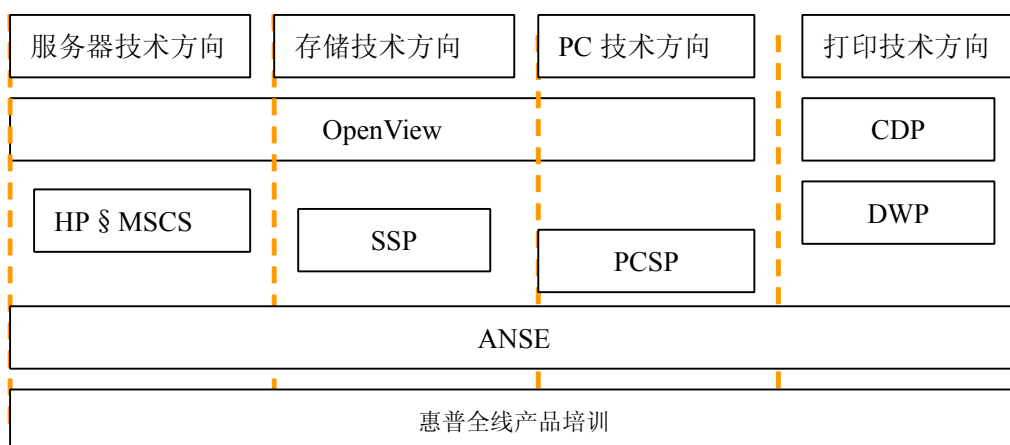
本专业设立的目的是使各经销商中有一定实践经验的技术人员,在惠普的系统培训下具备较为扎实的理论功底,使自身的经验能在更高的水平上有一个全面的提升并将这些宝贵的经验及惠普的技术理论能在更广的范围上推广,从而既有利于自身业务水平和综合素质的提高,又有利于公司形象的提升和业务的发展。

培训对象

惠普各经销商经验丰富的工程师和惠普经销商大学技术学员的优秀学员。

课程设置

基础必修课:



以上课程为惠普经销商大学技术学院的主干课程,参加本专业学习的学员需在所选技术方向上获得所以的证书或学分,才能取得入学资格。

专业必修课:

- 专业讲师技能训练课程
- 技术课程的教学组织技能

以上系列训练课程将采用课堂教学与学员教学实践相结合的方式进行,本课程还将为学员准备全套的教学教案、教材、实验软件及应用程序的光盘,为学员开展教学工作打下基础。

教学实践:

专业课结束以后,师范学院还将为本专业学员安排辅助教学和试讲的实践机会。惠普经销商大学学术委员会将根据学员的表现进行评分,以确定其任职资格。

资格证书 对于初选合格的学员, **惠普授权技术教员**资格,发给胸卡及资格证书。对于承担过2次以上惠普经销商大学技术培训主讲的教员,惠普经销商大学将资助其参加

HP STAR 的全球技术认证考试,考试通过者合格者将被授予 **惠普授权技术讲师**,颁发胸卡及资格证书。

📁 培训费用

学费 **3000** 元人民币/人，学员食宿自理

📁 惠普的支持

惠普授权信息产品教员将享有下列来自惠普的支持：

- 定期提供最新的产品培训资料与教案
- 校长基金