



美國扣件批發商協會暨 西太平洋扣件協會2016春季大會

超過200名扣件專業人士踴躍參與 資料提供 / NFDA



2016年美國扣件批發商協會暨西太平洋扣件協會共同大會成功成為拓展業務關係和增長業界視野的絕佳機會，參與者在絕佳的地點進行交流，賓主盡歡。共有來自北美200多名參與者在3月1-4日聚集聖地牙哥Loews Coronado海灘度假村共襄盛舉。

加值型銷售

「加值型銷售」一書作者Tom Reilly在此會議發表兩場很棒的演講。第一場主要針對企業經理和企業主舉辦，討論為



何加值型銷售是可行的市場進入策略，並如何有效地與客人溝通這樣的訊息。此外，Reilly提出三種改變客戶對話並導引他們朝向價值之路(非價格之路)發展的方法。此演說的焦點放在如何處理議價以及有效地價值溝通。

破壞價格反彈聲

在Tom Reilly的第二場演講中，他提供了一個處理議價的策略性方法。他提出當客戶拒絕時如何堅持下去，並展示六種已被證實可以建構強而有力回應的方法來回應對價格的異議，如此一來就可以在定價議題上穩住陣腳。

吸引並留住扣件業員工

Melissa Patel (Field公司)及Bryan Wheeler (Star Stainless Screw公司)以2015年美國扣件青年協會(YFP)所作的全面調查數據進行報告。美國扣件批發商協會理事長Casey McIlhon (Assembled Products公司)也對由美國扣件批發商協會和扣件青年協會提出的全新輔導員交流計畫進行綜述報告，透過此計畫的推出促進個人進步。

午宴後，會議參與者聆聽了六場由會員朋友主講的演講。

- Phil Johnson (CMG公司)、 Kelly Cole (Hayes Bolt & Supply公司)和Andy Cohn (Duncan Bolt公司)分享了關於扣件教育基金會的資訊。



- Rosa Hearn (Brighton-Best International 公司)分享她在墨西哥最喜歡做的事，供今年打算去墨西哥市螺絲展的廠商參考。

- Bill Derry (Field公司)則針對評估螺栓接合的技術進行演講。

- Casey McIlhon (Assembled Products公司)以參與2016美國扣件批發商協會在肯塔基州舉辦年會的10大理由進行演講。

- Russ Doran(Wurth Timberline公司)則針對高度共同化產業的行銷機會進行演講。

技術與生產如何交互作用來刺激創新並產生新挑戰

現今的製造商也是技術型企業，從3D列印至互聯網的轉型技術趨勢正在改變這些企業和客戶做生意的方式。而且這項改變正在影響大型代工廠商以及整個從設計至出貨的供應鏈。

網路安全、智慧財產保護、數據隱私及雲端計算技術的進步已在華盛頓引起許多不再

只是影響矽谷的政策討論。在這次討論會，來自美國製造商協會的Brian Raymond提到華盛頓方面所做的決定正如何影響著整個製造供應鏈的技術採用模式。

加值型技術服務：扣件產品圖像化

美國扣件訓練協會在會前舉辦了一場討論會，運用電腦繪製的扣件和組裝產品圖像動畫來區分個別公司和產品與其他扣件供應商的差別。這項會議由Carmen Vertullo (Carver Consulting公司)所主講。

生動有趣的會議交流

會前的聯誼活動包括在河濱高球俱樂部的高爾夫球賽和賞鯨行程。會議後也在Suzanne Dukes (Hayes Bolt & Supply公司)的宅邸舉辦接待午宴。

活動預告

接下來的美國扣件批發商協會活動還有6月27-28日在肯塔基Galt House旅館舉辦的年度大會和執行銷售規劃研討會。

西太平洋扣件協會接下來的活動是9月29日至10月1日在波特蘭Embassy Suites Downtown 酒店舉辦的秋季大會。

兩邊協會在2017年3月15-17日也會再次在加州長灘威斯汀酒店舉辦另一場共同大會。

