

上海倍晟企业管理顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海倍晟企业管理顾问有限公司

企业常用简称（英文）：Empassion Management Consultancy Co. Ltd

企业常用简称（中文）：上海倍晟

所属国家：中国

中国总部地址：上海市长宁区仙霞路318-322号鑫达大厦1003A

网址：www.em-passion.com

所属行业类别：销售培训、教练技术培训

在中国成立日期：2005年7月11日

在中国雇员人数：6

业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、IT信息技术，半导体及通讯、机械制造、化工与石化、电子电气

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 在公司现有无法改变的制度下，如何管理经销商，通过什么样的技巧让经销商愿意卖本公司的产品。 2. 由于市场环境不好，指标又紧，但是销售人员管理经销商的能力也比较欠缺，所以在管理经销商上有很多问题。总部的政策是很难改变。 3. 如何管理好经销商是销售人员面临的主要问题。

具体服务内容	针对客户需求提供了经销商管理课程，并且以客户经销商真实情况为课程案例，把案例融入培训当中。
服务成果	培训效果得到销售总监及大老板的高度认可，所以取得2016-至今不同销售课程主题的合作，并从今年开始扩大合作领域。该公司将业务利润占比超过50%以上的重要团队已经开始逐一地接受我们公司的系列培训，而且是唯一的供应商。给团队该业务团队的领导人与我们紧密合作，把我们的课程内容嵌入到他们的销售策略当中。

客户案例二：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	新进销售人员销售业绩不佳，影响了整个销售团队，所以如何提升新进销售人员销售技巧，问问题能力、沟通能力、快速取得订单，站在客户的角度分析客户需求，解决客户疑虑，提供合适的解决方案。
具体服务内容	提供了我们公司非常核心的以客户为中心销售技巧品牌课程，课程流程导向、落地性、简单实用，符合客户的需求，所以客户选择了此课程。
服务成果	学员课后评估分非常高（最高分10分，学员都是9.5分以上）并且销售总监全程参与，对课程非常满意，此客户以后我们连续合作了十几年。我们的合作项目，并且扩大到其他部门。这些培训与他们全球的战略结合，合作十年来该公司的国内市场份额从前10名一直提升到前三名。该公司在几年前并购国内的电梯公司也将我们的培训体系带入到新公司。

客户案例三：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	机械制造



客户当时的需求	最初客户只想找些合适的销售培训，找到我们，当时的需求是定制的，需要针对销售人员的现状进行市场分析和销售人员开发新的销售机会的培训，我们设计了2天。
具体服务内容	从第一次销售培训后，帮助客户建立了销售人员的能力发展体系，从销售人员的基础销售技能培训，到销售谈判能力，到销售主管的课程，连续服务3年，从18年开始，帮助客户设计销售落地案例和销售落地项目，而且是唯一的供应商。
服务成果	帮助客户建立销售培训体系。 培养内部老师3名，教会内部老师如何实施销售课程。 具体针对客户每年的需求进行培训项目的设计和定制，并且获得该公司的认可，已经将项目全面扩展到他们所有的渠道供应商里面，并且获得全面的成功。

客户案例四：

所提供的服务类别	教练技术培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	看到过去的指令式管理模式不再适应现今员工的状况，期望改变销售经理者的管理风格，从过去的指令式转变为教练式，以提升整个销售团队的战斗力和绩效，从而帮助他们应对越发激烈的市场竞争状况。
具体服务内容	使用PMC一套得到科学验证的测评，在正式教练会谈前，进行180度评估，得到每位学员的个人报告，基于报告与教练进行没有1次的一对一教练会谈，7-9月后再次180度评估，生成前后对比的个人评估报告，且提供企业后续人才晋升的数据参考。同时，中间有一整个团队作为后勤service团队，提供各种增值服务。第一轮服务22位销售经理学员。
服务成果	结果可量化的教练服务，一整套的服务流程，最后客户的亚太区销售总监赞誉结果大大超出了他的期望值，客户内部统计的结果证明参与该项目的销售经理所带的团队的销售业绩确实也与该学员的教练后期结果呈现正相关的结果。追加第二轮一次同时服

	务30位销售经理学员。同时经客户方关键人的推荐，此项目已经扩展到亚太地区的其他国家。
--	--

档案内容更新于2018年7月