



上海灵希文化传播股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海灵希文化传播股份有限公司
 企业常用简称：工业品营销研究院
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市浦东新区张江高科毕升路289号1号楼5层
 网址：http://www.china-imsc.com
 所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习
 在中国成立日期：1999年
 在中国雇员人数：30
 是否上市 是上市证券交易所 上海股权交易中心 证券交易代码 100123

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、机械制造、化工与石化、能源动力、建筑业

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 | 民营股份制 |
| 客户公司行业 | 电子电气 |
| 客户当时的需求 | 公司的培训体系不够完善，基本上靠内部培训为主，老带新方式，内部无论是从体系化、规范化都不够，缺乏有效的销售管理经验，业务出身，销售能力较强，但是无法带领新人，或带领新人比较麻烦，导致培养太慢，影响公司的发展 |
| 具体服务内容 | 根据客户情况，梳理销售流程，提供完整的营销管理课程体系的培训，包括： 1. 针对初级营销管理者— 营销经理职业素养、管理角色定位、销售团队的目标制定与计划管理、销售预测与年度经营计划、成功销售经理的八项技能 |



| | |
|------|--|
| | <p>2. 中层营销管理 —工业品营销组织与团队管理、大项目协调拜访与下属培育、打造高绩效的销售团队、工业品营销管控的四大体系、区域市场开拓与经销商管理</p> <p>3. 高级管理工业品营销战略课程体系 —工业品战略营销新模式、差异化营销战略与品牌塑造、大客户战略营销、工业品品牌战略与市场推广、卡位战略营销、突破工业品营销瓶颈、政商大客户的高层公关</p> |
| 服务成果 | <p>通过本次训练学员收获：</p> <p>1. 形成自己公司内部的能力模型,可有效应用于营销管理市场开拓</p> <p>2. 优化内部销售流程, 利于销售经理的实际业务管理</p> <p>3. 提升销售经理的综合管理技能, 从流程管控, 人员管控两方面双管齐下, 切实提升组织效率</p> |

客户案例二：

| | |
|----------|---|
| 所提供的服务类别 | 销售培训 |
| 客户公司性质 | 国有 |
| 客户公司行业 | 化工与石化 |
| 客户当时的需求 | <p>销售周期比较长, 新人出单慢, 导致积极性不高, 激情不够, 培训不足, 心态受到了很大的打击, 导致人才流失, 往往没有等到成熟阶段就阵亡了, 需要一套成熟的经验或者体系, 来有效地复制或培养新人, 帮助进行销售能力的提升。</p> |
| 具体服务内容 | <p>根据客户情况, 梳理销售流程, 提供完整的工业品营销技巧课程体系课程, 包括:</p> <p>1. 入门销售人员压模系列课程 营销人员职业素养、营销人员商务礼仪、营销时间管理与工作规划、营销实战销售技巧、营销信息收集实战与应用、营销商业展示与表达技巧、客户开发与关系维护、营销价格谈判与回款技巧、客户维护与服务技巧</p> <p>2. 中级销售人员压模系列课程 建立标准化业务推进流程“天龙八部”、 实战运用七步分析法、业务管控操作手册-信息搜集、业务管控操作手册-深度接触 、业务管控操作手册- 4P顾问式引导技术 、业务管控操作手册-高层公关、业务管控操作手册-招投标与回款技巧 、业务管控操作手册-客户服务与关系管理</p> <p>3. 高级销售人员压模系列课程 搞定高层, 有效沟通、工业品服务营销、应收账款与催收策略、</p> |

| | |
|------|---|
| | 高层客户关系管理 |
| 服务成果 | 成果 1—编写一套完整的业务管控体系的辅助工具 成果 2—形成建立一套实用的销售手册 成果 3—形成自己公司内部的能力模型 成果 4—资格证书 成果5—内部2-3名讲师的培训授证 |

档案内容更新于2017年3月