

广州市易中企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：广州市易中企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Yizhongpx

企业常用简称（中文）：易中优学销售职业训练中心

所属国家：中国

中国总部地址：广州

网址：http://www.yizhongpx.com

所属行业类别：销售培训

在中国成立日期：2014年6月23日

在中国雇员人数：10

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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造、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	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	该公司在依靠技术创新与政策支持大环境下，虽有迅猛发展速度，但在「智慧校园」信息化系统解决方案的义务线上，同样面临着行业竞争激烈，价格战与关系营销为主、销售周期太长，赢单率低等诸多业务挑战。基于此，该公司京津冀HRBP团队希望引进一套专业销售方法论，找到持续提升业务绩效与人均产能的销售模式，进而形成销售组织的统一销售语言与行为标准。



<p>具体内容</p>	<p>提供了两天完整版的【协同式销售：与买方共赢的大客户销售方法路】内训课程服务，在培训新知识新技能的同时，结合该公司实际商机案例，进行实战研讨与练习；</p> <p>提供了两天一夜的【销售流程定制与销售工具开发工作坊】服务，与该公司业务专家一起，围绕【智慧校园】解决方案中的“智学网”产品进行了销售流程与销售工具的开发</p> <p>整理输出了【大客户销售业务指导手册】</p> <p>目前该公司总部正在计划引进易中优学在线版权课程【B2B销售精鹰训练营在线课堂】，作为该公司全国销售团队的持证上岗学习材料。</p>
<p>服务成果</p>	<p>“该公司销售流程定制与销售工具开发工作坊”属于微咨询项目，产出该公司教育产品的顾问式销售流程与销售工具系列成果，形成销售团队未来的统一的销售语言与行为标准，也将成为销售人才培养与考核的重要标准与依据，具体项目成果列举如下：</p> <p>一套高效开发新客户新市场的业务拓展方法：成功推动所有该公司技术的目标潜在客户对该公司产生信任度与好奇心，创建出有效需求；同时，让80%的销售资源投入到20%的优质客户开发中，让20%的优质客户创造出80%的营收利润；</p> <p>一套科学定义的销售流程与销售技能/工具体系：通过该公司销售实战经验萃取与协同式销售方法论的结合，形成可学习可复制可检验的业务指导手册，帮助销售组织实现整体成长，让成功经验在销售组织内部实现快速复制，让80%的普通销售人员成长为销售高手；</p> <p>一套科学的销售漏斗分析与商机管理体系：销售管理者从此多了科学管控视角，引领团队朝着正确的可持续性发展的方向迈进；还可以基于CRM客户关系管理系统，让客户管理、联系人管理、商机管理、销售过程/行为管理、可视化销售数据管理成为现实；</p> <p>一套可内部传承的销售能力训练方案：可以在未来无需依赖外部专家，就可以由内部销售骨干及管理者进行赋能交付的定制化培训及训练体系。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>机械制造</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>作为世界500强公司以及特种设备生产与服务的专业机构，该公司与旗下约克空调品牌在中国家喻户晓。针对该公司的新设备销售、</p>



	设备改造服务销售、设备维保服务销售团队，需要引进一套世界级的销售方法论，借以统一销售团队的工作模式，提高团队沟通效能，并且让销售组织的成功经验能得以高效复制
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1、需求调研：在合作洽谈阶段，与客户方培训部门及业务部门负责人呢进行了多轮的在线会议，精准“把脉”，厘清需求 2、课程设计：针对不同的学员群体和其业务模式的独特性，每次课程都会进行个性化定制 3、课程交付：课程采用“经典销售方法论+企业实战商机案例研讨”为主要教学形式，在教授新知的同时，借助一套销售工具开发的电子表格，让每个学习小组在课程中及时记录和沉淀出学习成果，生成与实战案例匹配的销售工具开发成果 4、课程迭代：每次课程都在上一次课程的基础上进行重点迭代，力求完美。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、从2017年7月至今，已经帮助该公司进行了四次完整的协同式销售方法论课程交付，获得客户极大好评； 2、课堂中采用学员分组形式，每组拿出一个实战案例进行全程研讨与练习，生成案例工具开发成果，降低了培训结束后的行为转化难度； 3、从2017年首次尝试合作，一直到成为该公司目前唯一指定的销售方法论训练专家，我们的专业服务能力受到客户的极大认可

客户案例三：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理）
客户当时的需求	<p>该公司在 200 余家分支机构的支持下，公司在全国范围内已合作开设 5000 多家专属代理人社区门店（以下简称“社区门店”），专业服务于社区家庭及小微企业。</p> <p>该公司在全国范围内已合作开设5000多家专属代理人社区门店（以下简称“社区门店”），专业服务于社区家庭及小微企业。为更好地推动直属代理门店的健康发展，全面提升社区门店的服务素质与销售效能，该公司总部计划启动【精英店长客户经营能力提升】微咨询项目计划，围绕门店发展所遇到的业务挑战，聚焦真实业务场景中的客户营销与客户经营技能，以服务营销流程梳理、销售辅助工具开发、销售能力训练体系定制、成功营销模式复制为主要项目任务，形成该公司社区门店服务营销方法论的统一语言与行为标准。</p>

<p>具体服务内容</p>	<p>基于“正心诚意，赋能于企”的服务理念，在双方的坦诚沟通与相互能力评估后，我们提出【华腾飞计划：该公司专属代理门店发展能力实战训练营客户经营能力提升”项目方案：</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1、全国四地近20个门店以及集团高管的实地调研走访+调研报告+解决方案建议书 2、3天2夜的北京【场景化销售流程定制与销售工具开发工作坊】 3、该公司定制化训练课程开发以及销售训练手册开发 4、全国2天版的示范课讲授（广州/沈阳/程度/杭州/宁波站） 5、上海4天2夜的该公司腾飞计划内部讲师认证工作坊
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、开发出了一套该公司专属的车险/非车险销售流程与销售辅助工具体系 2、提供了一套该公司专属的“集客-打单-客户维护”的整套营销方法论体系 3、提供了一套“讲师手册+学员手册+训练手册”的该公司内部复制资料 4、该公司培养了超过40名的内部讲师，并通过该批讲师在全国各地进行了超过200场的【腾飞计划】课程讲授 5、目前正在进一步辅导该公司进行方法论落地转化和销售管理梯队人才培养的进阶项目设计。

档案内容更新于2019年7月