

秦训教育科技有限公司（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：秦训教育科技有限公司（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Learninggym

企业常用简称（中文）：秦训学习

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：http://www.learninggym.cn/

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展、在线和移动学习

在中国成立日期：2011年2月25日

在中国雇员人数：65

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、专业性服务（如法律，公关，教育等）、精密仪器

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、在线和移动学习、专业能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>1. 对于针对孕妈的团队，通过举办妈妈班的形式来进行销售业绩转化，但是实践下来，转化率很低，只有10%，距离目标转化率35%有不少差距。急需一种好的方式，来提高妈妈班的转化率，否则这个团队面临被全体优化的风险，而且公司也会痛失一种销售渠道</p> <p>2. 在奶粉柜台销售的服务代表团队，存在产品知识不够扎实、销售技能不够成熟的问题，希望通过一个项目，能够有效提高业绩，争取每人每月多卖一罐奶粉，趁着母婴市场大好的趋势，提</p>



	<p>高业绩</p> <p>3. 对于督导团队，需要和服务代表一起提升，同时增加辅导能力，可以覆盖负责的所有服务代表，在团队快速发展变化的时期，帮助公司提升团队的业务能力</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1. 通过“服务5步骤”的咨询项目，帮助该团队，从提升服务与体验的角度，提升服务质量，超越妈妈们的期望。同时在线上学习平台，给团队成员们一个随时随地学习巩固和交流的窗口，保证团队成员可以复习交流，持续创造好的体验</p> <p>2. 通过移动学习平台，从公司合规政策，到产品知识和喂养、营养知识，再到专题式学习“期望与体验”等，每个月进行月考，还有季度考试，保证服务代表能够扎实掌握专业知识，学习销售知识。在平台上面进行互动交流，答疑解惑，分享有效的经验和案例，再到线下去实践，不断提升销售技巧和业务技能。</p> <p>3. 通过“ASK”咨询项目，搭建服务代表能力模型“ASK”，从思维、技能、知识储备三个方面，重塑服务代表，打造专业队伍</p> <p>4. 通过移动学习平台上面的“督导专区”，供督导学习业务知识，通过线下演练和工作坊等形式，帮助督导提升辅导技能</p>
<p>服务成果</p>	<p>1. 妈妈班的销售转化率提高到50%以上，超越了客户的期望和目标</p> <p>2. 服务代表牢牢掌握了业务技能和销售技能，每个服务代表都经过“ASK”项目的培训，并积极投入学习，学习平台活跃率100%。客户的销售业绩很出色，全年业绩增长32%</p> <p>3. 塑造了一支懂专业知识，又能辅导服务代表的内训队伍，为源源不断输出高品质的服务代表队伍提供了可靠后盾。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训、在线和移动学习、个人能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>服务伊始企业需求为：建立销售培训体系及销售培训内容建设。秦训助力企业完成销售培训1-4阶段学习体系建设，并完成课程配置及授课。</p> <p>2016年企业自建学习平台，期望通过移动学习平台完善内部培训体系，让线下培训可延展、学员交流分享顺畅、学习管理过程可管理、可控、可呈现与评估。</p> <p>基于这样的需求，客户遇到的挑战是：</p>



	<ol style="list-style-type: none"> 1. 无在线学习通用技能与高度企业场景学习内容。 2. 学习平台运营无经验，不知如何设计、管理、运作项目。 3. 对平台上线后的效果、公司管理者的反馈、学员体验等存在恐惧，担心项目失败。
具体服务内容	<p>秦训提供服务如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 提供线上百科版微课，定制符合企业场景的微课-丰富学习素材 2. 企划2018年完整在线营运、学习、活动、体验流程-提升学习效率、学员感受与体验激发学习动力 3. 线上学习、线下面授、工作坊碰撞等关键环节串联，建立完善的O2O学习模式-引导学习习惯、学习技能落地、内部生态建设。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 平台使用率、登录率、分享率等关键指标皆为85%以上 2. 该项目获得2018企业年终最佳项目奖 3. 邀请企业大咖、专家、高级管理者12名做主题分享与业务培训，建立企业专属微课 4. 通过线上线下互动共创，全年筛选优化销售案例12个、综合案例6个，引导、规范、启发学员日常工作 <p>建立移动学习O2O形式在企业内的信心与认可，为2019年学习项目的设计、企划提供经验与参考。（2019全年学习计划已完成设计）</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	销售培训、在线和移动学习
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	精密仪器
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 随着市场环境的日益变化，公司管理层希望通过加强客户支援工程师的沟通及销售能力，使得客户支援工程师们在与客户建立信任的基础上，从单纯的服务型人员转变成为能够为公司创造利润的人员； 2. 通过转内训，从而培养内训师团队能够在公司内部实施本次课程，从而帮助各地的客户支援工程师团队提升能力； 3. 客户希望结合前期的调研访谈、联合拜访等，为客户支援工程师提供一套规范的、系统的服务沟通话术手册，帮助工程师更好地把握服务流程中同客户进行沟通交流的重要环节，掌握沟通技巧，建立一套系统、规范的沟通语言； <p>课程实施后，提供相应的跟进工具，来帮助项目进行落地，并能更好地跟踪项目进展，评估项目效果；</p>

<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 该公司内部的客户支援工程师区域总监、区域经理等作为内部讲师接受了1天版《致胜沟通技能》面授课程，以及1天版本《致胜沟通技能转培训》面授课程； 2. 咨询顾问通过前期的调研、访谈及联合拜访，梳理了整个客户支援工程师与客户沟通交流的关键触点，并针对这些沟通关键触点编写了《致胜沟通技能-沟通手册》； 3. 利用了移动学习平台，把课程的核心内容作为微课，供学员作为后期的学习复习与巩固； <p>根据《致胜沟通技能-沟通手册》里的沟通关键触点，客户提供视频案例，我们对该视频做后期的提炼及优化，定制开发了一门该公司版的沟通微课。</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 帮助客户内部培训了一批可以传授《致胜沟通技能》课程的讲师； 2. 内部讲师根据我们提供的《致胜沟通技能》授课材料，覆盖了全国100人左右的客户支援工程师团队； 3. 开发了《致胜沟通技能-沟通手册》； 4. 提供移动学习作为课后跟进，帮助学员复习巩固课程知识要点，并通过测试，检验了项目成果； <p>定制开发了该公司版沟通微课；</p>

档案内容更新于2019年7月