

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

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、个人能力发展、销售培训、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）、其他：航空业

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

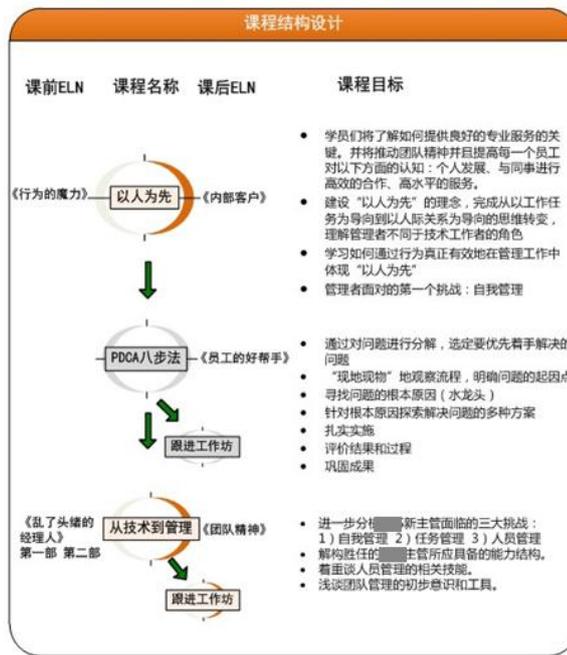
所提供的服务类别	在线和移动学习、销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>2010年起为客户公司建设培训体系，秦训为其提供咨询服务及课程培训服务。</p> <p>通过咨询确认客户的培训目标与要求、摸底学员基本状况、建立培训体系。</p> <p>课程服务包括：销售类课程、管理类课程、软技能课程。</p> <p>以上内容在历年工作中，按不同的侧重点进行调整、设计。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>为销售团队建立完整、专业、客户化的培训体系：雄鹰、天翼、泉龙、锐芯4大培训体系。</p> <p>雄鹰：针对入职0-2年的销售学员，学习专业销售技能、统一语言、方法、工具。</p> <p>天翼：针对2-3年非管理职能的销售学员，学习进阶类销售技能如：谈判技巧等提升销售能力</p> <p>泉龙：针对区域销售经理或主管，学习团队及区域管理等技能，提升团队及自身绩效。</p> <p>锐芯：针对区域销售总经理，学习领导力、策略等技能。</p> <p>为提供学习平台建设、运维、活动策划等O2O项目服务。</p> <p>提供情商、非财、个人/团队精神等通用类课程。</p>
<p>服务成果</p>	<p>销售认证资源包：通过课后演练认证流程，验证课程学习成果与实际应用。</p> <p>销售案例手册：实用工具，引导、规范日常销售行为、方法。</p> <p>销售实战情景沙盘：通过游戏演练、考核、落地学习内容。</p> <p>销售学习护照：明确学习发展路径，通过主管经理辅导后记录学习状况及工作计划。</p> <p>企业移动学习平台：移动学习生态圈建设，让学员进行学习、分享、讨论等。让学习有趣、有效、落地。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训、在线和移动学习、销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>专业性服务（如法律，公关，教育等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>管理项目 根据不同层级的领导者，以及各自的能力要求，搭建培训发展体系；在体系中的各项目，有各自能力发展侧重，项目与项目间有持续进阶关联。为了更好落地，项目前、中、后都有跟进，也尽可能用更多新颖的线上、线下结合的方式，增加目标学员的参与度和投入度，加强项目的有效性。</p> <p>其他 销售及销售管理能力提升； 服务沟通能力提升等。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>结合需求，和客户一起设计混合式的学习项目，并执行部分课程。SDP主管发展项目、MAP管理加速器和MAP plus3个管理项目。</p> <p>2018年的项目路径——SDP主管发展项目</p>



2018年的项目路径——MAP管理加速器



2018年MAP管理加速器（学习生态圈）

	<p>2018年MAP Plus项目启动——乐高认真玩</p> <p>另：除上述管理项目外，也有参与客户销售及销售管理团队的学习路径设计和执行，并在2018年也用直播的方式，作销售基本功——成功拜访的及。</p>
<p>服务成果</p>	<p>管理项目</p> <p>每年帮助SDP学员125人左右，MAP学员75人左右，并通过《学习转换计划》的设计，邀请其直接主管参与项目，帮助行为转化和能力提升；同时，通过学习生态圈上的“青鸟活动”等运维活动，邀请历届学员继续在项目中发挥作用，多做分享沟通和帮带，使得项目好的实践能有沉淀和传承。</p>

	<p>销售项目 每年服务200位左右的学员，帮助其提升销售拜访、“双赢”谈判、关键客户及一线销售管理及辅导的能力。</p> <p>其他 《卓越服务沟通指导手册》的编写及《优质客户服务》的转内化； 《Fish!》的转内化等。</p>
--	---

客户案例三：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	其他：航空业
客户当时的需求	<p>1. 构建2500余人兼职教员测评体系，提升兼职教员的授课技巧及课程开发技巧，同步配套可供教员使用的课程资源包</p> <p>2. 结合客户服务硬仗，提升全员的服务意识及服务质量，定制课程，并转内化至客户内部</p> <p>3. 客户地服部需求，一是提升地面服务部一线人员的服务沟通能力；二是提升区域经理的一线管理能力</p> <p>4. 客户客舱服务部需求，一是提升一线乘务人员的服务沟通能力，设计服务话术手册及配套的培训课程；二是提升客舱经理/乘务长的辅导带教能力，定制转内化的培训课程</p> <p>5. 客户营销委需求，结合内部销售转型策略，为客户经理及销售经理搭建销售培训体系，并定制销售技巧提升转内化项目</p> <p>综上，客户的需求聚焦于内部人员能力的提升，主要覆盖内训师、客舱服务部人员、地面服务部人员以及营销委人员。通过项目的推进，一方面设计定制培训课程，并配套转内化内容；另一方面，客户希望能做到授之以渔，设计与课程相配套的话术工具手册。</p>
具体服务内容	<p>项目一：兼职教员评估与发展项目</p> <p>项目二：全员以人为本培训项目</p> <p>项目三：地面服务部高舱服务沟通提升培训项目</p> <p>项目四：地面服务部区域经理能力提升培训项目</p> <p>项目五：客舱服务部两舱服务HAPPY沟通培训项目</p> <p>项目六：客舱服务部客舱经理辅导带教培训项目</p> <p>项目七：营销委销售转型培训项目</p> <p>.....</p>

<p>服务成果</p>	<p>1. 兼职教员评估与发展项目 成果：构建兼职教员能力模型及测评体系，《培训培训师》课程转内化资源包，《课程设计与开发》课程转内化资源包</p> <p>2. 全员以人为本培训项目 成果：秦训讲师覆盖近10000人次的培训实施，培养80余名可以内部实施该课程的内部教员，同步定制两天版及一天版《以人为本》课程资源包</p> <p>3. 地面服务部高舱服务沟通提升培训项目 成果：开发地面服务高舱服务体验图及两天版服务沟通提升课程资源包</p> <p>4. 地面服务部区域经理能力提升培训项目 成果：开发地面服务两天版区域经理能力提升课程资源包</p> <p>5. 客舱服务部两舱服务HAPPY沟通培训项目 成果：开发两舱服务HAPPY沟通话术手册及配套的两天版培训课程资源包</p> <p>6. 客舱服务部客舱经理辅导带教培训项目 成果：定制客舱经理辅导带教案例集及两天版辅导带教培训课程资源包</p> <p>7. 营销委销售转型培训项目 成果：营销委销售培训体系搭建，销售沙盘定制，专业销售技巧转内化课程资源包</p> <p>备注： 1. 以上描述中的课程资源包具体包含了：学员手册、Power Point、讲师手册、培训视频、案例、handouts等内容 2. 鉴于与客户合作10多年，个人能力提升培训内容涉猎较广，此处不举例所有培训课程合作，列举核心项目内容供参考。</p>
-------------	---

档案内容更新于2018年7月