

## 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、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展

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）、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	销售培训、在线和移动学习(技术和平台)、在线和移动学习(内容)
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	2010年起为客户建设培训体系，秦训为其提供咨询服务及课程培训服务。 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。 课程服务包括：销售类课程、管理类课程、软技能课程。 以上内容在历年工作中，按不同的侧重点进行调整、设计。



<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。                  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。                  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                  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。                  锐芯：针对区域销售总经理，学习领导力、策略等技能。                  为客户提供学习平台建设、运维、活动策划等O2O项目服务。                  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。                  销售案例手册：实用工具，引导、规范日常销售行为、方法。                  销售实战情景沙盘：通过游戏演练、考核、落地学习内容。                  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。                  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>

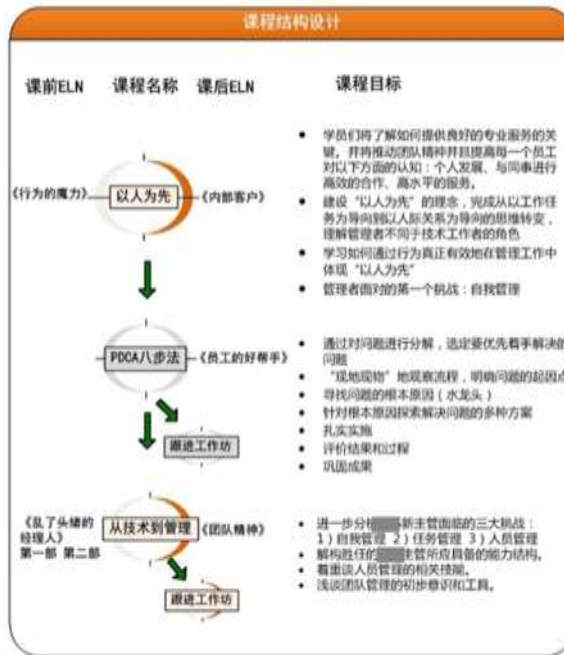
### 客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训、在线和移动学习(技术和平台)、在线和移动学习(内容)</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。</p>



SDP主管发展项目、MAP管理加速器和MAP plus3个管理项目。

2018年的项目路径——SDP主管发展项目



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——成功拜访的普及。</p>
<p>服务成果</p>	<p>管理项目 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	销售培训、在线和移动学习(技术和平台)、在线和移动学习(内容)
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	<ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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，提高业绩</li> <li>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</li> </ol>
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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。</li> <li>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</li> <li>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</li> </ol>



服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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%</li> <li>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。</li> </ol>

### 客户案例四：

所提供的服务类别	销售培训、在线和移动学习(技术和平台)、在线和移动学习(内容)
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>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"> <li>1. 无在线学习通用技能与高度企业场景学习内容。</li> <li>2. 学习平台运营无经验，不知如何设计、管理、运作项目。</li> <li>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。</li> </ol>
具体服务内容	<p>秦训提供服务如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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020学习模式-引导学习习惯、学习技能落地、内部生态建设。</li> </ol>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 平台使用率、登录率、分享率等关键指标皆为85%以上</li> <li>2. 该项目获得2018企业年终最佳项目奖</li> <li>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</li> </ol>



	<p>训，建立企业专属微课</p> <p>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> <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>
--	---

档案内容更新于2020年10月