

## 卓越体验（北京）管理顾问有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：卓越体验（北京）管理顾问有限公司

企业常用简称（英文）：Expjoy

企业常用简称（中文）：卓越体验

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区知春路113号银网中心A座1801

网址：www.expjoy.com

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展

在中国成立日期：2007年4月9日

在中国雇员人数：13

### 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）、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、能源动力

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	互联网
客户当时的需求	<p>项目对象：区域经理</p> <p>项目方向：区域业务的探索、规划、整合高效</p> <p>客户公司主要设计生产指纹锁、智能猫眼门铃、家用摄像头等等智能家居用品，业务模式有渠道代理，自营快闪店，渠道和自营0店，自营线上平台和2b大客户的集采合作等。</p> <p>智能家居本身处于一个行业初级阶段，目前业内并没有特别验证过的业务布局和打法，客户成立以来，也在不断进行探索，而这</p>



	<p>样的行业成熟度和自身多种业务方式尝试中的大背景，对客户的区域经理要求是极高的，能给结合当地的经济、社会小环境进行用户的分析，探索尝试更为合理有效的业务模式；对已经在合作的各种渠道和社会资源进行有效梳理，整合，发现增效的机会点，是该项目特别关注的点。</p>
具体服务内容	<p>《业务规划工作坊》+课后作业+《渠道梳理与策略工作坊》 卓越体验顾问团队经过前期对营销总的访谈、部分学员代表的访谈等，精心定制了两门工作坊课程，并以课后作业的方式进行了落地化设计。工作坊基于业务规划和渠道策略的成熟逻辑进行设计，结合行业预测和客户自身数据为分析依据，讨论探索相应的规划和渠道策略。</p>
服务成果	<p>本次项目共计40名区域经理参加，在工作坊中： 1) 通过卓越顾问引导+营销总分享的方式，大家对总部策略及制定的过程有了理解和共识。 2) 在同样的策略制定方法论和语言上，区域经理以业务相近度为小组分组讨论共识了相应业务区域的重点用户环境、竞争情况、资源情况，并形成了业务及渠道策略重点 3) 课后作业与公司2020年BP计划融合（业务规划），学员100%完成并汇报了各自的业务规划，得到了营销总的认可。</p>

**客户案例二：**

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	互联网
客户当时的需求	<p>项目对象：区域经理及代理商的销售 项目方向：区域经理培养方案，及代理商赋能 客户商业化渠道业务快速发展，区域经理作为区域的主要负责人需要有效的管理代理商从而达成业绩目标。由于客户的区域业务的复杂程度高，管理难度大，在此之前还没有完善的培养体系帮助区域经理掌握必备的销售及渠道管理能力。客户的需求定义为建立体系化的能力培养地图，并且根据能力需要分阶段来提升区域经理的各项能力。</p>
具体服务内容	<p>《顾问式销售训练营》+课后作业 卓越体验顾问团队经过前期对区域渠道负责人的访谈、部分学员</p>



	<p>代表的访谈等，定制化萃取区域经理及代理商的顾问式销售真实案例，模拟销售的全流程，通过”过五关解十环”的实战方式从意识、工具、实践、反思四个方面对顾问式销售的整体思路和方法进行学习。并以课后作业的方式进行了落地化设计。</p>
<p>服务成果</p>	<p>本次项目共计客户50位区域经理参加，并且下沉覆盖到渠道9家代理商，在工作坊中：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 一套流程：统一顾问式营销的五步流程，从发现商机到引领未来通过五步形成系统化的推进</li> <li>2) 一份工具：每位学员会收获一本工具手册，并且在课程中的每个知识点都通过工具帮助学员学习</li> <li>3) 一些标准：学员共创评估业务的关键指标</li> <li>4) 一组话术：关键问题形成标准话术</li> <li>5) 一波案例：真实案例萃取，组织知识沉淀</li> <li>6) 一簇方案：基于案例的行业，共创的可参考方案</li> </ol>

**客户案例三：**

<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>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>互联网</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>项目对象：产品销售团队 项目方向：培养销售方法，掌握销售技能 客户基于自主研发的“医学数据智能平台”，对大规模多源异构医疗数据进行深度处理和分析，建立真实世界疾病领域模型，助力医学研究、医疗管理、政府公共决策、创新新药开发、帮助患者实现智能化疾病管理，引领大健康及人工智能产业创新，实现数据智能绿色医疗的新生态。 团队发展速速，大力度进行人才引进。所以需要快速建立人才梯队，培养能力。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>《顾问式销售训练营》+行为观察+课后作业 卓越体验顾问团队经过前期对销售负责人及多位销售总监的访谈、部分学员代表的访谈等，定制化萃取医学专家的顾问式销售真实案例，模拟销售的全流程，通过”过五关解九环”的实战方式从意识、工具、实践、反思四个方面对顾问式销售的整体思路和方法进行学习。并以课后作业与辅导的方式进行了落地化设计。</p>

服务成果	<p>本次项目共计42位区域经理参加，在工作坊中：</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) 一套流程：统一顾问式营销的五步流程，从发现商机到引领未来通过五步形成系统化的推进</li><li>2) 一份工具：每位学员会收获一本工具手册，并且在课程中的每个知识点都通过工具帮助学员学习</li><li>3) 一些标准：学员共创评估业务的关键指标</li><li>4) 一组话术：关键问题形成标准话术</li><li>5) 一波案例：真实案例萃取，组织知识沉淀</li><li>6) 一簇方案：基于案例的行业，共创的可参考方案</li><li>7) 一群人才：在课程中记录每一位学员真实反应，盘点出团队中核心人才</li></ol>
------	--

档案内容更新于2020年11月