

	<p>标准培训课程使用。</p> <p>采购部及项目组经过为期3周的详细沟通、调研、投竞标，最后选择北京熠专企业管理咨询有限公司承接该项目。</p>
具体服务内容	<p>一、与企业项目组沟通、合作，以及针对企业销售团队的访谈会议及个体访谈等多个形式调研，确认由熠专咨询提供为期3个月的课程定制项目。</p> <p>二、通过两周的时间与项目组确定课程framework及课程大纲。</p> <p>三、量身设计课程的PPT及相关资料，包括：所有大客户管理工具、案例编写、结合产品的举例、游戏设计、研讨会设计及带领方法、学员手册、讲师手册等。</p> <p>四、实施一场试讲培训，覆盖企业2个产品线的资深销售人员。</p> <p>五、实施企业内培训师培训及认证。</p> <p>六、提交课程资料包。</p>
服务成果	<p>一、针对2个产品线的资深销售人员的试讲培训后，所有参训学员对该课程进行了匿名线上反馈，对于课程的满意度达100%，对熠专咨询讲师的满意度达100%。</p> <p>二、企业项目组对该定制课程项目非常满意，迄今为止，该课程作为企业销售团队III阶段标准培训课程已经进行了多次标准培训实施，更多的销售人员接受了该技能的学习，销售团队对于核心市场的营销能力得到普遍提升。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	销售培训、专业能力发展
客户公司性质	国有
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>2020年1月新冠疫情发生，A公司销售团队的日常工作受到严重影响，日常工作中针对客户的销售拜访以及产品学术会议都受到了限制。ACC事业部管理层做出“迅速提升销售团队全体人员非面对面的专业销售能力”的决策，在环境受限的情况下确保日常销售工作仍能够专业、有效的开展，保持品牌的市场份额，稳步实现企业的销售绩效目标。部门组建项目组来选择及安排外部咨询公司为ACC事业部销售团队短期内进行针对性的能力培训及辅导，由于疫情的原因，整个项目实施以远程（线上）培训及辅导的形式进行。</p> <p>负责该项目的朱经理与北京熠专企业管理咨询沟通，寻求学习解决方案。熠专咨询根据A公司ACC事业部销售团队的现状及面临的市场挑战，给予专业化的初步建议：1. 针对性提升销售团队多渠道销售能力，锁定在【非面对面专业销售拜访技能】及</p>

	<p>【在线召开主持学术会议技能】两项核心能力上。2. 提升销售人员将核心产品市场策略直接有效的用于【非面对面专业销售拜访技能】及【在线召开主持学术会议技能】中的能力，最大化销售结果。3. 提升全体销售人员的这两项核心能力，包括销售代表、一线销售团队管理者、二线销售团队管理者。</p> <p>A公司项目组经过进一步的调研，最终选择北京熠专企业管理咨询咨询公司实施该项目，针对ACC事业部全国销售团队400+人进行了多场次在线的【非面对面专业销售拜访技能】及【在线召开主持学术会议技能】培训及辅导。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>一、通过咨询，帮助客户确认真正的培训需求，为客户提供了初步的学习解决方案建议（见以上“客户当时需求”）。</p> <p>二、针对客户的具体情况，针对性的开发准备项目资料，课程采用客户核心产品举例（结合产品特征市场策略及竞争优势）。确保2个重点以有效支持销售团队的业务：1. 确保培训内容有效结合客户核心产品，可以直接用于销售工作中；2. 确保培训内容满足销售团队不同层级人员的能力需求。</p> <p>三、将400+人数的销售团队进行分组在线培训，提高培训过程效果。培训中为学员布置工作实践作业，鼓励学员将技能马上实施于真实工作中。</p> <p>四、随机性为部分学员提供工作实践中技能应用的一对一辅导，形成书面反馈报告，反馈报告提供给当事人及其直线和隔级管理者，辅导人数达总学员数的6%。</p>
<p>服务成果</p>	<p>一、该项目的实施2周时间，在短期内迅速提升ACC事业部销售团队全体人员的“非面对面专业销售拜访”及“在线召开主持学术会议”两项重要核心能力，项目实施过程中及实施后都受到了ACC事业部总经理及管理层的全面好评反馈，尤其在培训和辅导的专业度上给予了很高的评价。</p> <p>二、参与学习的400+销售人员基本都掌握了【非面对面专业销售拜访技能】及【在线召开主持学术会议技能】，达到了项目目标，帮助企业销售团队解决了当时所面临的市场困难，促进了ACC事业部实现了年度的销售绩效目标。</p>

档案内容更新于2021年5月