

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）、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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(内容)
客户公司性质	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	2020年疫情肆虐，很多企业开始进行数字化转型，A银行也顺应形势，利用数字化的教学模式为基层领导者提供“随时、随地、随需”的“蔚蓝扬帆”基层领导力培养项目，来达到基层领导力行为落地、技能和思维的转变，加速领导力能力提升，加速绩效提升。

具体服务内容	<p>项目以混合式学习形式开展，结合学员属性，引导学员碎片化学习，从心态、技能两方面助力学员快速胜任新岗位。</p> <p>1、线上培训班</p> <p>采用班主任代班制，组建班级学习微信群，并借助在线学习平台，以秦训为A银行定制的微课为内容主体，全程由班主任带领，运用“教”、“学”、“练”、“测”、“评”等多种教学方式，引导学员根据自身时间情况，自主完成碎片化在线学习，工作学习两不误。</p> <p>共产有效话题讨论200余份，优秀作业案例200余份，为新任基层管理者提供了可参考的实践案例。</p> <p>2、线下工作坊-游戏化沙盘和快乐的《FISH!》</p> <p>在线下集中培训阶段，我们分别安排了游戏化的《情境沙盘》和快乐工作《FISH!》的课程。利用游戏化情境沙盘形式，让学员在游戏过程中巩固所学知识和技能，让学员通过互相学习、互相反馈、互相讨论的形式形成更好的管理解决方案，将方案变成可行性方案进行实施，为未来管理工作和管理经验传播提供了方法。</p> <p>而《FISH!》课程，又将学员带入到了一条快乐鱼的故事中，让所有学员身临其境的成为那个职场海洋中的一条快乐鱼，将快乐传递给更多人，分享快乐工作，带动团队积极性。</p>
服务成果	<p>此次项目覆盖学员将近700余位，收集优秀案例200余份，我们利用混合式教学形式结合学员特点及需求，引导学员碎片化学习、激发学员思考、提问、反馈，并组建学员线下课程讨论、参与、再培养；线下课程包括“FISH”文化课程及“情境沙盘”，助力学员从心态、技能2个方面快速胜任新岗位，加速领导力提升、加速绩效提升。</p>


客户案例二：

所提供的服务类别	销售培训、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>随着IVD市场不断变化，竞争也日趋激烈，业务团队面临的挑战与日俱增。为应对这样的变化，对销售效率的要求更高，因此，有如下需求产生：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 赋能SFE团队及核心销售管理者，使其具备为一线销售人员作高效拜访等基础销售技能培训的技能； 2. 提升销售团队的谈判、大客户管理等进阶技能；

	<p>3. 提升销售团队的经销商管理能力,以及赋能经销商销售核心技巧,共同完成业务目标;</p> <p>4. 建立辅导文化,强化销售管理者的辅导能力提升。</p>
具体服务内容	<p>针对上述需求的1-4点,在2019-2020年间,秦训为其业务团队提供了对应的解决方案如下:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 结合A公司的销售流程,定制了高效拜访的课程《核心销售技巧》(Essential Selling Skills),并通过转培训,认证了10位内部讲师并作后续的试讲观察反馈,帮助其提升; 2. 结合业务实际,定制了《销售谈判技巧》、《重点客户管理》,定制了课程所用案例,并将教材等作了电子化的升级; 3. 给销售团队作《与经销商共成就》的课程,同时,也给经销商提供了销售拜访的在线训练营机会以及中层的销售技能提升项目; 4. 通过视频录制、传统面授等方式,执行了《专业销售辅导》项目,帮助销售管理者提升日常辅导能力,使拜访技巧等一系列销售课程能更好落地并内化为销售习惯,提升团队效能; <ul style="list-style-type: none"> ● 提供微课、在线训练营,作为线下面授的补充;同时,也在2020年特殊的日子,让学员也有学习、培训、练习及反馈的机会。
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> - 和A公司培训发展团队一起,帮助业务团队建立了销售共同语言,梳理了销售关键节点(拜访、谈判、销售计划、大客户计划、经销商管理、销售辅导等),以及在此些节点上所需要的技能,并提供了可落地的工具,帮助其行为转变; - 帮助发展了内部讲师团队,更好地服务业务团队; - 定制化案例也邀请了业务团队一起参与,授之以渔,也赋能其自行进行案例更新迭代; <p>通过在线(标准微课、定制化微课、在线训练营)等项目的合作,和客户一同努力实现学习的数字化转型。</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(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	<p>A公司在中国区的销售人员有2000+,他们分散在全国各地,且教育程度不高,线下培训由于时间难协调且费用成本和时间成本高而机会稀缺,电话会议也因内容无法留存、无追踪数据而效果不佳。为了更好的提升A公司的业绩,需要对销售人员进行系统化的产品知识、销售流程以及销售技巧的培训。</p>

<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 通过建立移动学习平台“不凡销售·卓识学院”，并与销售日常管理工具对接，便于一线人员每日登陆学习平台。 2. 通过“ASK”模型，搭建销售团队能力模型，从思维、技能、知识储备三方面，重塑销售代表，打造专业队伍。 3. 设置经销商专区，供经销商们学习产品及业务知识，帮助他们的能力提升。
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 第一年以知识导入为主，针对不同的销售渠道，制作简短易学的微课及学习活动，为销售团队在产品知识、销售流程和销售技能层面建立统一语言。 2. 目前已覆盖LMT及CVS两个渠道，定制化开发了10门在线课程，并策划实施了春节线上运维活动，展示新春“最美陈列”。 3. 自平台11月上线以来，销售人员积极投入学习，平台活动率达到96%，人均每周学习讨论时间15分钟以上。 4. 还将持续开发课程，将内容体系完善丰满。 



档案内容更新于2021年5月