

璞福门思（上海）咨询管理有限公司

企业详情

企业官方注册名称：璞福门思（上海）咨询管理有限公司
 企业常用简称（英文）：Richardson Sales Performance
 企业常用简称（中文）：RSP
 所属国家：美国/比利时
 中国总部地址：上海市长宁区仙霞路345号东方世纪大厦1707室
 网址：www.richardson.com, www.spisaleschina.com

所属行业类别：销售培训、在线和移动学习、专业能力发展、其他（咨询服务）
 在中国成立日期：2010年9月9日
 在中国雇员人数：26

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、机械制造、运输及物流

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	外商独资
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	A公司 是全球领先的技术服务提供商，为客户提供安全、可持续的解决方案。随着对客户价值的关注成为A公司的一项重要竞争举措，该公司希望在与关键客户和新的潜在客户的互动中增强其技术团队的咨询能力。由于A公司 处于行业的高端位置，不希望在价格上妥协，这使得他们在面对许多本地和国际竞争对手时处于劣势。

具体服务内容	这是针对A公司技术人员的赋能项目。RSP的中国专家顾问团队为技术人员开发了一个专门的顾问式销售模型，该模型与该公司的销售流程保持一致，专注于识别客户的痛苦以及导致这些痛苦的原因，并学习如何为客户阐明差异化的购买愿景。A公司技术人员咨询技能的加强将大大提高他们对销售流程的支持能力。
服务成果	RSP在帮助该公司的技术人员提升服务能力的同时，还帮助其提升了客户满意度。搭建了客户想要的以解决方案销售方法论为基础的转型框架，在这一框架之下，公司管理层看到了解决方案销售在他们的销售业绩提升上发挥的重要影响和作用，这一框架也使得A公司在销售人才发展上有章可循，让他们可以有针对性地训练和提升销售人员的关键技能，例如：需求激发、顾问式销售会话和竞争性销售等销售能力，使他们在完成高价值的销售项目中取得了突破性的成绩。

客户案例二：

所提供的服务类别	销售培训
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	随着市场的快速发展，A企业内部的销售人员需要得到系统化、专业化的销售训练，A公司在询问了众多销售咨询公司后，没有找到系统化的针对化工行业的销售培训课程体系。RSP能够从销售人员的思维层面，技能层面，销售知识体系方面，搭建一整套销售人才培养的路径。
具体服务内容	RSP帮助A公司制定了一套以客户为导向的销售培训体系，在A公司多业态多产品线的复杂销售状况下，我们的课程设计从基本面、深入面都能够帮助销售得到体系化和思维化的训练。培训后还设计了行动学习方案，RSP的专家为A公司的团队提供了针对性的技能与业务辅导，将培训所学的知识真正落地到日常的销售行为当中去。
服务成果	RSP为A公司打造的销售培训体系符合A公司的客户导向销售文化的发展趋势，在销售学习体系的搭建当中，我们顺利地帮客户实现了在业绩上的提升。客户对RSP的业务辅导满意度非常高，因为销售人员在销售过程中的思维逻辑和全面观都有显而易见的提升。RSP的销售骨干培训班也在企业内部得到高度赞扬。这一合作目前也已经延续到A公司的各个事业部。未来双方的合作还将会从整体的销售培训落地到具体的销售场景技能训练，帮助客户来改

	善每一次会话和交流。
--	------------

客户案例三：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	合资
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	<p>A集团原隶属于B集团，去年底独立成立集团公司，由于上市要求，面临着从内部接单到外拓业务的挑战。希望通过培训能够给销售人员实用性工具的参考和体系化的思路，也希望销售人员能够学习到公司高层身上的敏感度、顾问式销售等方面的思维和做法。经过访谈，其业务队伍面临的挑战主要有：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、公司面临业务高增长和业务能力不匹配 2、公司没有成体系的销售流程指导 3、销售固化于关系销售，没有引进更先进销售理念 4、销售管理和实际执行场景偏粗放
具体服务内容	<p>针对A集团的上述业务问题，RSP的顾问首先在企业内部进行了调研，了解了A集团园林板块和装饰家居板块的业务流程，销售基本信息及策略。根据调研结果，我们为其销售与市场团队设计了个性化的销售培训内容，内容包括：Solution Selling®解决方案式销售执行与Consultative Selling顾问式销售，并设计了相应的行业案例。该项目为两个业务板块共80名员工提供了两个批次的培训。</p>
服务成果	<p>通过项目的实施，A集团的人才发展管理者看到了不同业务条线销售人员在专业程度上的差异，并且明确不同业务板块的关键销售能力。项目结束后，RSP的培训课程获得了来自学员和培训负责人的高度评价。同时，客户计划在明年的营销培训工作坊中借助RSP的力量达到内部高效协同。</p>

档案内容更新于2021年5月