

上海优训商务咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海优训商务咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Shanghai Sales Consultant Group

企业常用简称（中文）：SCG优训咨询

所属国家：中国

中国总部地址：上海市虹口区四川北路1318号盛邦国际大厦2108室

网址：http://www.salesconsultant.cn/

所属行业类别：销售培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2001年

在中国雇员人数：0-50人

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造

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	合资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	由于A公司在B2B领域的销售体系下，产品布局涉及政府、教育、医疗等多个行业，其销委会联合企业大学希望构建一整套可执行落地的系统化销售培训，不断在企业内部推广覆盖，进而建立统一的销售语言和销售工具，最终帮助他们实现业绩持续性增长。

<p>具体服务内容</p>	<p>针对客户的实际情况,SCG优训咨询决定将《大客户销售谋攻之道》与训战合一学习链相结合。这门课程的核心价值在于:了解B2B销售过程中,如何进行谋略和布局,有效帮助学员从人、业务、流程三个层面来把控项目和客户,进而提升销售赢单率。而训战合一学习链的核心价值在于,帮助销售团队实现从知识获取到行为转变,最终实现长久的业绩提升。</p> <p>(1) 标准课程轮训: SCG通过其特有的标课服务,优选3-9个已完结项目来进行案例复盘,帮助学员完成知识获取。</p> <p>(2) 沙盘定制课程: 针对政府、教育、医疗等多个行业的打单情况,设计与之配套的流程沙盘,通过沙盘的呈现形式,高度模拟和还原实战,真实PK从商机到赢单的全过程,帮助学员实现技能初现。</p> <p>(3) 内部讲师授证: 让销售经理充分掌握方法论和工具,做到既能培训销售,还能辅导销售打单。根据讲师的水平分为3个级别,教练的定位是解惑,负责实战辅导;讲师定位是传道,负责授课轮训;顾问的定位是传道、授业、解惑,负责授课轮训+实战辅导,从而帮助学员达到技能固化。</p>
<p>服务成果</p>	<p>现阶段,SCG优训咨询通过标准课程,统一语言完成销售布局和人才盘点。通过定制课程,统一行为,明确销售流程,形成管理销售工具,并通过项目汇报模板,培养了一批TTT认证培训师,从企业内部贯彻流程的使用。在下一阶段的合作中,SCG还将开展销售大赛,帮助学员将方法论与实战融会贯通。</p>

客户案例二:

<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>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>互联网与游戏业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>在新冠疫情常态化的大环境下,目前线上培训与线下培训已不是单向的选择,而必须成为互补的关系。A公司方面曾明确表示2020年度会有相应的学习计划。为此,SCG优训咨询研发了线上学习精英训练营,确保学员不仅能够学有所成,还要学有所获。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>2020年第四季度,A公司从总代理中筛选了80余位TOP SALES,选择了《大客户销售谋攻之道》课程进行学习。历时8周,SCG</p>

	<p>优训咨询通过分析学习情况，进行全程跟踪及辅导，定期提供匹配课程知识点的相关文章，同时有顾问在线答疑，撰文深入阐述。按照规定进度完成课程的学员，可获得额外的课程要点总结，超前完成规定进度的学员，可获得更多福利，充分调动学习积极性。</p>
服务成果	<p>通过此次学习，A 公司发现 SCG 线上课程与其他学习项目相比，更加落地，互动性与实操性更强，优化了传统线上学习片面性的弊端，将授课的过程从提供思想走向促进思想，让大家在学习过程中，充分反思以往自己的销售习惯，并做出积极调整。</p>

档案内容更新于2021年5月