



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（上海）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：68

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）/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	<p>2020年初，项目利用在线数字化教学模式为新任基层领导者提供“随时、随地、随需”的数字化学习体系，教授、落地领导力技能和思维模式，并通过线下部分的沙盘游戏工具、面授课程引导等方式，从心态转变、角色认知、管理实景、案例研讨的4个方面进行学习，得到了各分支行学员的高度好评和反馈。</p> <p>2021年，结合学员的实际反馈和建议，我们又将整体项目进行了内容优化及运营方式的科学调整，将线下课程、线下学习工具等翻转至线上，实现全内容数字化教学模式的转型，并建立了体系化和个性化的学习路径（自</p>

	<p>学), 确保项目过程中的技术运用与支持, 并利用“教、学、练、考、评”的闭环式学习, 为新任基层领导者建立统一语言的核心能力、加以后期对项目产出成果的交接, 保证整个项目的完满落实以及后期跟进。同时这个项目也帮助解决了因疫情而无法组织大规模线下学习的这一困扰。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>项目全程运用数字化教学模式开展</p> <p>学习系统化:</p> <p>学习模式沿用去年的班主任代班制, 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>内容深度化:</p> <p>在去年学员学习基础上整体内容深度化, 征求去年参训学员的意见建议对前期课程做了调整优化, 新增了全新的3个管理主题的课程研发及制作, 新增了4门系列化的阳光心态类课程, 在知识层面增强了项目深度, 让学习内容更加丰富精彩, 更进一步贴近了学员的培训需求。</p> <p>运维分类化:</p> <p>结合一线管理者的工作特点, 项目组在每期培训开始前以在线问卷的形式征集学员的管理问题及痛点, 选择与之相匹配的主题课程作为当期重点学习的必修课, 其余课程作为选修课, 供自主选学。全程引导学员结合工作合理安排自主学习, 并通过积分奖励等手段带动学习热情, 让空中课堂更有趣、更轻松。</p> <p>沙盘创新化:</p> <p>今年的蔚蓝项目将去年开展的情境沙盘线下工具, 进行线上翻转开发, 以一线管理者日常管理所遇情境为基础, 利用选择、判断、情境分析等常规题目进行巧妙包装, 开发成一套线上沙盘学习工具, 用于日常练习巩固及结业考试使用, 让学员在相对放松的环境下发挥最强实力。</p> <p>增加特色内容:</p> <p>在保留去年班级运维手段基础上, 项目今年增加了暖心成分的运营内容。针对当月过生日的学员, 引导全班同学, 在班级群内集体向寿星学员发起生日祝福, 让学员们在充实的学习之余, 也能感受到集体的友爱互动。以往, 必修微课核心知识点图片被作为线上工具包内容之一, 于班级结业时提供至学员。今年调整为当日必修当日发布, 一来可以帮助已完成当日学习的同学进行知识总结及再次复习巩固, 二来可提醒当时还未完成学习的同学及时完成当时必修。</p>



服务成果	<p>经统计，2021 年的项目同比 2020 年参与人数增长了 1 倍，为我行基层干部队伍建设输送了大批优秀人才。</p> <p>2021年项目覆盖学员1229位，收集优秀案例近600份，项目历经5个月，于今年10月29日圆满收官。</p>
------	---

客户案例二：


所提供的服务类别	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	该公司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。为了更好的提升不凡帝范梅勒的业绩,需要引入更有效的方式方法,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。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 已建立移动学习平台“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. 针对不同业务线的销售定制专属学习路径,梳理并建立统一语言。 4. 开展线上运营活动,推动学员们自己产出最佳实践。 <p>设置经销商专区,供经销商们学习产品及业务知识,赋能业务伙伴一同提升能力。</p>
服务成果	<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. 产品宝书及黄金大礼包板块,使一线人员及时掌握新品知识及促销活动。 3. 为 LMT 及 CVS 两个销售渠道,定制专属学习路径,开发了 20+门在线课程。 4. 新增“销售拜访八步骤”板块,为一线人员梳理跑店秘籍,简单易学好上手。 5. 平均每季度策划实施一次线上运营活动,包括春节最美陈列、跑店秘籍征集、通关大赛等,趣味又实操的活动激发了学员的积极性,平台



客户案例三：

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>随着医疗行业市场不断变化，竞争也日趋激烈，该公司业务团队面临的挑战与日俱增。为应对这样的变化，对业务团队的销售技能掌握要求更高，因此，有如下需求产生：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 满足公司业务转型对顾问式销售/解决方案式销售/以客户为中心的销售技能的需要，赋能 IS 团队业务人员，使其具备为一线销售人员的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等进阶技能，寻求更多“双赢”；提升销售管理者的销售管理和辅导等技能，共同完成业务目标。



<p>具体服务内容</p>	<p>针对上述需求的 3 点，从 2021 年开始，秦训为其 IS 业务团队提供了对应的解决方案如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、根据该公司的实际需求，设计了此项目的销售成长路径； 2、结合该公司的业务实际情况，定制了面授课《PRO-PAYBACK®销售技巧》、《谈判制胜技巧》及《一线销售管理》中的课程所用案例，并对教材等做了升级； 3、线上《销售矩阵测试》，通过自评和他评认识一线销售人员自身的长处和短板； 4、结合该公司销售团队在实际销售场景中遇到的问题与挑战，定制了线下工作坊《销售情境沙盘》中的挑战卡、发展卡、情境卡； 5、设计了销售场景模拟实战演练，并以直播的形式进行解析及答疑，并提供微课，作为面授课的补充及复习。 
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、和该公司 SE 团队一起，助力 IS 业务团队建立销售共同语言，赋能一线销售人员的拜访、谈判等能力，并提供了可落地的工具，帮助其行为转变； 2、定制化案例让课程更加贴近该公司自己的业务工作场景，即学即用； 3、通过《销售矩阵测试》，让一线销售在学前了解到自己的短板，学后看到自己的进步点，并且让销售管理者更加了解各位团队成员，更好的管理销售团队，进行销售日常辅导； <p>定制的《销售情境沙盘》的为销售辅导和后期跟进提供了很好的素材和工具。</p>

客户案例四：

<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>机械制造</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>2016 年，因为外部市场的大环境变化，该公司不得不对产品进行价格调整，这对于业务发展将会是一个很大的挑战，因此，秦训为该公司定制了《致胜销售技能 1.0》的课程。</p> <p>2021 年，经过了 4 年发展，该公司品牌影响力升级，销售团队人员更新，该公司需要对 1.0 的课程进行优化升级。</p>

具体服务内容	<p>针对客户的新需求，秦训为该公司提供的解决方案如下：</p> <ol style="list-style-type: none">1. 结合该公司的业务实际情况,为其定制了面授课程《致胜销售技能 2.0》，赋能新梯销售及维保销售，使其具备一线销售人员的大客户管理能力及双赢谈判能力；2. 通过对该公司的访谈、调研及联合拜访，为《致胜销售技能 2.0》定制了课程案例，并对教材等做了升级； <p>通过转培训，赋能到该公司内部可以自己覆盖更多的一线销售，授人以渔。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none">1. 提升销售团队的大客户管理能力及谈判能力，助力该公司销售团队建立共同语言，更好的维系老客户、发展新客户；2. 课程案例定制化让学习和工作场景同步，使销售技能更快更好的被运用到日常的销售工作中； <p>转培训内部培训师，让学习可持续化，并且使销售技能提升覆盖范围更广。</p>

档案内容更新于2022年10月