



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）：Richardson

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、咨询服务

在中国成立日期：2010年9月9日

在中国雇员人数：

28

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	快速消费品
客户当时的需求	<p>客户需求：区域生意规划管理没有良好工具和抓手来推进，同时希望提供快消品实战案例参考学习，并与课后协助辅导使用工具使计划落地执行。</p> <p>希望能够提供地区业务主管和经理这二层重要业务主管在区域生意规划增长的实战课程，要能够提供理论工具结合区域生意现状。课程内容要求客制化结合区域糖果生意的发展，以及如何管</p>



	<p>理好终端客户和经销商，在生意规划发展的时候可以有共通语言和形成共识，同时区域经理可以有逻辑分析和生意广度/高度/深度来挖掘区域生意增长机会。必须提供有用管理工具抓手协助辅导生意增长。以及要求辅导学员课后有区域生意计划报告产出- PDCA，有计划，懂执行，会检核，要反思！</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>针对客户需求我们走访了客户市场以及访谈HR BP, 业务总经理以及4位培训学员后，定调提供客制化糖果市场的区域增长三步骤 1. 看数据2. 选战场3. 定计划。从内外部不同维度，外部看整体糖果机会，内部看客户管理来设计整体课程。符合LPAC循环学习要求，具体内容包含</p> <ul style="list-style-type: none"> -客制化教材2份：1. 区域业绩生意增长规划 2. 合作伙伴共创双赢 -全国线下培训：ASM2场次（每次2天），业务主任8场次（每次1.5天），课程结束后就接着课后作业（产出：工具运用和生意规划报告） -课后作业批改辅导以及线上报告辅导，一对一每人20分钟的教练辅导 -
<p>服务成果</p>	<p>服务成果：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 30份2021-2022过年前的区域生意增长规划报告-可以落地执行追踪 -老师作业批改建议以及线上点评报告（优秀人员提报-RSP教练视野） 2. 总计320份经销商联合生意计划书和ROI 投资回报改善计划 3. 每次培训后的评分在9.5分以上，并获得2022年继续参与客户生意发展策略，一同设计系统培训结合发展策略提升该公司一线业务人员所需能力 4. 提供客制化工具报表如下：1) 区域生意增长规划的模板 2) 经销商ROI分析计算EXCEL工具 3) 联合生意计划分析报告模板

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>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>IT信息技术，半导体及通讯</p>
<p>客户当时的需求</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 根据该公司招聘系统的真实场景，对该公司的解决方案销售工具进行定制，以保证培训内容的相关性 2. 通过对该公司的销售团队进行解决方案销售的培训，统一销

	<p>售方法论体系，建立共同的业务语言，提升销售人员从获客到赢单的整体销售能力</p> <p>3. 通过对该公司的销售管理团队进行销售管理与辅导培训，建立统一的管理思维和管理标准，通过持续的业务知识和最佳实践沉淀，帮助销售管理者提高管理效能和销售团队培养的效率，加快销售新人的成长和成才</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>针对客户的需求，我们提供了咨询及培训服务，具体内容包括：</p> <p>1. 销售工具、案例及教材开发 信息收集</p> <ul style="list-style-type: none"> • 对相关关键人进行了多轮访谈 • 针对典型业务场景进行案例收集 <p>工具案例开发</p> <ul style="list-style-type: none"> • 与客户销售负责人进行了为期2天的工具案例开发研讨会 • 工具案例完善 • 培训课件开发 <p>2. 培训实施</p> <p>A. 解决方案销售</p> <ul style="list-style-type: none"> • 课前微课学习 • 在上海、广州、北京三地，分别进行了解决方案销售的赋能培训 • 进行课后评估 <p>B. 销售管理与辅导</p> <ul style="list-style-type: none"> • 课前与管理人员沟通 • 北京举办一场专门针对该公司销售管理人员的培训 • 进行课后评估 <p>完善的项目管理服务也是该项目成功的一大亮点。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1. 根据该公司招聘系统的真实场景，对该公司的解决方案销售工具进行了定制，使得培训内容与其实业务具有高度相关性；</p> <p>2. 通过对该公司的销售团队进行解决方案销售的培训，统一销售方法论体系，建立共同的业务语言，提升了销售人员从获客到赢单的整体销售能力，并获得后续客户成功人员的赋能需求的合作意向；</p> <p>3. 通过对该公司的销售管理团队进行销售管理与辅导培训，建立统一的管理思维和管理标准，并获得后续销售管理人员认证的合作意向。</p> <p>整个项目获得了客户的高度评价，有的学员在反馈表中提到“可能公司买的培训不是很全，希望公司把其他课程都买下来”。</p>

--	--

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	电子电气
客户当时的需求	客户正在进行业务转型，从传统的电子元器件产品销售，向行业传感器解决方案销售转型，当时已经完成了新销售组织架构调整，但销售人员多年已经形成的传统的销售习惯，模式和方法，还是给销售转型带来极大的挑战，同时行业中产品的同质化竞争激烈，导致转型过程中客户基于传统产品的理解，对解决方案的价值认知不强烈，急需改变销售团队的思维，角色定位以及接触客户的方法，来提升销售人员的解决方案销售能力。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1) 提供了解决方案销售工具的定制及4门销售课程体系的定制开发； 2) 针对不同定位的销售团队，提供了针对性的销售培训； 3) 提供了落地辅导服务，包括：销售漏斗的管理方法设计，真实商机案例的辅导，团队销售管理辅导，销售能力等级认证设计及实施等；
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1) 全体销售人员统一了新的解决方案销售语言，并有一套实施工具可以在真实的客户拓展及商机开发中使用； 2) 成功导入了销售漏斗管理的标准体系和管理节奏，不同业务线和团队之间，都可以用一套相同的管理语言来管理不同的业务，提高了销售数据的可视化及预测的准确性； 3) 建立了以训练和在岗辅导为特色的销售人员赋能体系； 4) 客户业务从19年负增长，到21年3季度增长了67%

档案内容更新于2022年10月