

## 展智（北京）企业管理咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：展智（北京）企业管理咨询有限公司  
 企业常用简称（英文）：Wilson Learning China Limited  
 企业常用简称（中文）：展智咨询  
 所属国家：美国、日本  
 中国总部地址：上海市徐汇区虹桥路355号4楼  
 网址：https://www.wilsonlearning.com/

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、教练技术培训、拓展训练和团队建设

在中国成立日期：2002. 2. 20

在中国雇员人数：50

### 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）/互联网与游戏业/ IT信息技术，半导体及通讯/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	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	某中国半导体行业公司，其业务以大工业品销售、长周期、复杂项目模式为特点，以直销为主、兼有渠道销售。除国内市场外，也涉足海外市场。公司计划对具备5年以上经验的高阶经理，进行针对性的技能训练，故发起本次项目。通过梳理，共性的发展需要在于应对内外部影响和谈判的挑战。向内看，产能紧张，如何有效推进订单执行；内部沟通中，需要更强的协调和影响能力；向外看，如何在与客户谈合同、条款时确保不损伤公司利益，又能实现双赢。



<p>具体服务内容</p>	<p>2天《成功的谈判技巧》课程、培训后展开学习之旅，学员通过延展学习系统（每两周温习部分谈判的知识点、完成一项和谈判相关的任务，持续3个月）使技巧能够落地，并获得经理的辅导。Wilson Learning通过电子邮件推送提示和提醒，并通过项目微信群组进行项目跟进管理。在学习和应用结束之后，Wilson Learning进行了该项目影响力评估数据搜集和撰写报告。通过实施该项目，Wilson Learning对技能、绩效等方面的影响及在工作中运用技能的支持因素进行了总结，为项目阶段总结及持续跟进提供依据</p>
<p>服务成果</p>	<p>项目成果： 91%的学员表示，他们同意或强烈同意所学技巧易于在工作中运用 95%的人同意，与客户或其他谈判方保持或提升了彼此间良好的关系 95%的人同意，能对客户的不合理的要求说“不” 95%的人同意，能达成更积极的谈判结果/协议 95%的人同意，谈判效果更好了，谈判质量得到了提高 90% 以上的学员认为谈判项目对工作绩效有正面影响 学员将其订单中24%的销售金额，归功于《成功的谈判技巧》</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>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户是一家德国的医疗器械行业领导者，提供肾脏诊疗相关的设备与耗材。虽然公司的医疗设备销售占有行业绝大部分的市场份额，其仍面临着本土耗材销售对手激烈的价格竞争。随着设备市场的饱和，公司意识到耗材市场的潜力，并制定了高挑战的耗材销售目标。由于客户公司销售团队在早期聚焦于医疗设备，因此对耗材销售相对薄弱，如何在为客户持续提供耗材的过程中提供价值，并保证己方利润，成为了首要问题。</p> <p>客户预期：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 统一公司内部通用销售语言，使客户有一致的客户体验</li> <li>■ 与客户建立信任关系的能力</li> <li>■ 更有效地向不同利益相关者进行提问，并与客户高管进行业务级别对话的能力</li> <li>■ 定位并按价值销售，而不是功能/价格进行销售</li> </ul> <p>在现有客户中创造销售机会的能力</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>我们的方案：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 培养销售人员采取有效的问题解决方案来解决客户的业务问题</li> <li>■ 传授销售人员创造商机的实用技巧，同时增进与客户的关系</li> </ul>

	帮助销售人员处理和客户之间的异议
服务成果	<p>项目成果：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ 87%的参与者表示该模型的使用对其销售方式的转变产生了重要影响。</li><li>■ 96%的参与者表示，他们为今后能够更好地解决客户的问题做出了充分的准备</li><li>■ 96%的参与者表示，他们能够更有效地处理在销售中与客户产生的异议，因此客户接受了更多的提案”</li></ul> <p>94%的参与者表示，通过学习该模型他们能够与客户建立更高的信任度</p>

档案内容更新于2022年10月