



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805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）、电子电气

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	因为国家对生命科学市场的需求不断增长，这类行业是国家这两年重点支持的新兴战略产业，国产品牌也同时纷纷崛起，生命科学领域将面临激烈的竞争局势。为了应对激烈的市场竞争，作为国际知名品牌注重销售队伍人才培养，故而邀请SCG公司帮助建立销售培养体系，提升销售人员能力，实现业绩持续增长。
具体服务内容	1、 统一流程 ：统一该司的销售流程，明确各阶段的关键节点和关键任务 2、 统一行为 ：明确各销售阶段关键销售行为、形成行为规范



	3、 统一管理 ：建立内部评估制度，形成管控项目的统一标准
服务成果	1、通过学习谋攻的各个工具学习，帮助销售拓展思维，对平时打单各个环节分析，让销售重新审视销售流程以及匹配的销售行为。对客户分析，客户需求，提高自己分析客户，提升拿单能力。 2、通过C139管理工具运用，帮助销售管理者在多项目并行的情况下，进行有效的项目关键点管理；从而进行有效的打单指导；帮助管理者掌握协调内外部资源的沟通技巧。

客户案例二：

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	自从2017年与SCG合作到2019年，当中间隔2-3年竞争环境发生了变化产品定位主打高端定位，销售队伍也遇到了新老交替的情况，日常销售辅导效果不佳，项目进展遇到瓶颈很难找出问题所在，因此公司需要更新适合现在环境下的销售打法来应对新的竞争，同时梳理让销售管理的日常辅导工具和流程，有效提升销售辅导的能力，夯实销售管理工具的运用，提高工作效率。
具体服务内容	1、销售方法论回炉：通过培训将重要的销售方法论和工具进行回顾，掌握销售工具使用的正确方法 2、实战案例库刷新：刷新案例库，通过优秀案例的分享与评选帮助销售掌握方法论的落地运用。 3、实战辅导能力提升：重新梳理与制定review的基本规范，到底应该问哪些，才是有效的，review后的下一步执行计划如何符合SMART原则。
服务成果	1、通过管理工具的梳理和刷新，有效提高销售管理辅导的效率，在日常辅导工作中更快的发现项目推进中的问题，指挥销售精准打单。 2、通过刷新实战案例库，开发了一套符合现在市场竞争情况下的新案例，让销售在实战案例中做演练，掌握销售打单策略 3、通过培训回炉了方法论，解决新老交替统一销售语言的问题。

档案内容更新于2023年8月