



## 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：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）、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	销售培训
客户公司性质	合资
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	合作期间一直有为客户提供销售培训服务，过去主要都是用线下面授的方式，覆盖销售拜访、销售谈判、大客户管理等多个主题。今年由于疫情一直持续多地频发，给线下面授的开展造成很多障碍，就算延期也无法确保能开展项目。因此在我们提出转到线上实施的建议时，客户接受了这个方案。
具体服务内容	在与客户沟通后，客户希望尽可能确保课程知识点传授的同时，能够给到学员情境思考和实操演练。 我们将相对基础的销售拜访及销售谈判课程，设计为期21天的线



	<p>上训练营，通过直播课程及微课，覆盖课程中的核心知识点讲授。再通过每日一问和实操作业的设计，引导学员在过程中即学即练，发现问题及时提出，由讲师在答疑直播中指点解惑。</p> <p>对于进阶策略类的大客户管理，则通过翻转课堂的方式，线上小班授课，带领学员们充分理解大客户管理体系及实操演练。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 与客户确认了三门课程的线上实施方案，未来不论情况如何，都有两手准备可做实施。</li> <li>2. 销售拜访和销售谈判两个线上训练营，覆盖共计250位一线销售人员，项目设置了结业要求，结业率为100%。</li> <li>3. 大客户管理线上授课，开设了两个班次，通过线上授课，依然引导学员产出个人大客户管理计划达40份。</li> </ol>

### 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	<p>客户收购合并了多个品牌业务，为了能够帮助各个业务单元发展培养一批优秀的销售经理，因此有了“星火行动”这个项目。“星星之火，可以燎原”，项目组也是希望这些经理们能够像这些火种一样，不仅自身可以在这个培训项目中获得成长，更能把学到的知识技能传承下去，给到业务单元的销售团队，从而帮助销售团队能够一起成长。</p>
具体服务内容	<p>“星火项目”分为三个阶段培训主题，期间配合实战作业跟进落地。第一阶段为2天的《一线销售管理》课程，帮助销售经理们从管理认知、团队管理、人员管理角度入手，提升销售管理技能。第二阶段为2天的《销售区域管理》课程，课程中利用区域管理的工具方法帮助销售经理们分析了自己的区域客户情况，找到了业务的突破点，并制定了有效的客户计划。第三阶段为1天的《专业销售辅导》课程。帮助销售经理们掌握销售实地辅导技巧，从而更好的帮助团队得到销售能力上的提升。项目最终会有一个项目结业汇报环节，邀请了各个业务单元的负责人参与。学员们根据业务单元进行分组完成结业汇报任务，结合三个阶段所学的知识工具，对自己的实际业务进行分析形成汇报作业。各业务单元负责人就汇报内容进行打分，并进行点评反馈交流。</p>
服务成果	<p>“星火行动”项目帮助了陆逊梯卡集团各个业务单元的销售经理们从管理认知、人员管理、团队管理、业务管理这四个维度展开，掌握了一套体系化，具有实际意义的工具和方法。并且通过实际的应用，验证了这套工具方法的有效性。“星火行动”项目也是帮助公司培养了一批懂管理、懂业务的明星销售经理，并能够带领销售团队更好的完成业务目标。</p>

### 客户案例三：



所提供的服务类别	销售培训
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	为贯彻落实“1234”战略，擦亮“财富银行”名片，持续打造专业化人才队伍，全方位提升客户私人银行产品经理的综合技能水平，客户私为投顾顾问们提供了一场全方位能力打造的项目，分别从心态、技能、知识模型为私银部设计了一套全方位综合人才培养方案。让我们私银部门的员工们能更好的发挥所长、帮助客户解决问题，大幅度提升内外部客户满意度，提高绩效。
具体服务内容	<p>培训项目利用“A.S.K”模型，分别从心态、技能、知识3个方面进行设计，安排了4天的全封闭内容：</p> <p><b>【乐高畅享，以人为本】</b> 从乐高轻松玩开始，就调动了学员的学习氛围和对工作的态度，乐高不仅让学员在轻松玩的过程中发挥想象力，更是鼓动了跨部门、跨总分行的界限让学员群策群力的为明年内外部客户服务提供好的设计理念和想法。 同时也带动学员在工作中如何更好的为他人提供良好的沟通氛围，提升客户的满意度。</p> <p><b>【外部专家、放眼格局】</b> 项目中还邀请了重量级的专家为学员提供专业知识的培训，给学员开阔了眼界，可谓受益匪浅、干货满满</p> <p><b>【销售经验，内部分享】</b> 在项目中还安排了技能类的课程《制胜营销沟通技巧》课程，同时也邀请了内部专家顾问分享了真实的案例经验，给学员不仅带来了技能的使用方法，更带来了实操性的内容。</p> <p>为了让学到的知识能切实运用在实际工作中，我们还布置了任务给学员，让大家通过个人思考以及小组讨论的形式，表达自己的观点和看法，解决工作中的难点和疑点，智慧共创、智慧共享</p>
服务成果	为期四天的培训过程学员们主动学习、积极参与、通力合作、无论是从知识层面还是从实际工作层面都拓展了大家的专业知识、提高了销售服务沟通技巧、提升了客户满意度，同时这次培训也给予了大家一个共创新点子的共享平台，相信在这个基础上我们各位私行产品经理能不断提升自己、分享经验、将我们的产品更好地传递给我们的一线经理，传递给我们的终端客户，为客户私行业务创出佳绩。

## 客户案例四：



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	客户最初是希望为分散在全国的2000+销售人员提供一个方便开展培训的线上平台。2022年迈入第三个年头，除了线上平台内容的持续产出，还希望平台可以承担起内部萃取沉淀的功能，通过策划开展线上活动，收集来自一线的最佳案例在平台上做推广，使好的一线经验给更多人看到并且学习，帮助业务的提升。
具体服务内容	前期已完成了平台搭建，及LMT和CVS两个销售渠道的标准工作流程线上化课程开发，今年的重点在提升销售技巧。基于客户的销售之道和口袋书，加上秦训在快消销售上的专业流程及经验，定制化开发了《销售拜访八步骤》系列微课，总结了一套专业化的技巧，帮助销售人员们更规范更高效的开展业务。另外，策划了“高手在民间”销售最佳实践案例征集，第一阶段收集了很多优秀案例，通过投票评选，15个优秀案例脱颖而出。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 基于客户原有资料及2022口袋书，运用秦训在快消行业的销售培训经验，梳理开发出《销售拜访八步骤》系列微课。</li> <li>2. 课程上线后覆盖了所有销售人员，并且策划了“销售拜访知多少”线上活动，全员参与，检验所有销售人员的掌握情况，达成率100%。</li> <li>3. 策划实施了“高手在民间”线上活动，收集萃取了15个内部优秀案例，下一步还将优化这些案例，推广给全国销售人员学习复制。</li> </ol>



**销售拜访八步骤**

- 【引子】
- 【步骤一】准备工作 0 / 1
- 【步骤二】进店打... 0 / 1
- 【步骤三、四、五】 0 / 1
- 【步骤六】动口言... 0 / 1
- 【步骤六】动口言... 0 / 1
- 【步骤六】动口言... 0 / 1
- 【步骤七、八】落实 0 / 1
- 【巅峰对决】销售... 0 / 1

**【高手在民间】销售部优秀案...**



**高手在民间**  
销售部-优秀案例征集令

明明是个王者，怎么甘做青铜？为了树立标杆，展现一线销售的风采，丰富优秀案例库，不凡特将在本季度开展《高手在民间》最佳销售案例大赛。

此次征集旨在号召诸位高手将平日的优秀案例沉淀总结，汇成优秀作品展示出来，不仅能展示你的招式，还能帮助其他同事“打通任督二脉”，助力业绩提升。

我们希望每个区都能派出数位高手参与角逐，天外有天人外有人，赶快来跟其他高手过招吧！

从中决出的Top12优秀案例，均可获得奖品。除此之外，全国“最佳销售案例”，更有惊喜奖励！快来为你们的区争夺荣耀吧！

**活动平台：**知鸟【高手在民间】

**活动时间：**【2022】7.1-8.27

**参与对象：**全体销售同事

**评估人员：**销售部SLT成员/销售部管理层成员

**参与方式**

- 报名参赛，发布作品至【高手在民间】销售部案例征集
- 决出全国Top12 / 区域Top3后，丰富案例，准备参与决赛
- 决出全国Top4
- 表彰获奖人员

**评估标准**

1. 案例内容贴合主题，详略得当	3. 呈现方式引人注目
2. 有一定的销售业绩支撑	4. 具有可推广性



**客户案例五：**

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	生命科学(如医药, 医疗器械等)
客户当时的需求	客户美国总部提出提升全球员工的质量意识。因为一个质量不合格的产品或服务, 会给公司带来非常大的负面影响。尤其是若我们的身边人或是我们自己正在经历这样一次不合格的服务或产品, 对我们造成的伤害也是巨大的。因此客户的全球CEO提出要实施“以质量为己任”的项目, 并在全球各个国家陆续实施。
具体服务内容	“以质量为己任”项目, 针对客户中国苏州工厂, 通过线上直播授课的方式, 掌握质量的概念、质量的重要性、有效提升质量的方法以及行动计划这几个方面的内容。一共是4场直播课, 每场直播90分钟。讲师通过线上讲解、视频案例、学员现场互动讨论的方式, 帮助学员掌握知识技能。同时, 我们还为苏州工厂培训了一批“以质量为己任”项目的内训师, 通过TTT的培养方式, 帮助内训师掌握了线上授课技巧, 以及“以质量为己任”课程的核心授课内容。





服务成果	“以质量为己任”项目不仅帮助客户苏州工厂的员工意识到了质量的重要性，掌握了如何保持良好质量的方法以及行动计划，还培养了一批内部的培训讲师。带着“以质量为己任”这样的信念，并传递给到每一位加入到客户苏州工厂的员工。让“以质量为己任”成为一种共同语言，也让客户更加的信任客户。
------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**客户案例六：**

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	新任基层干部的培养项目早在2019年起便已经开始，实现全内容数字化教学模式的转型，建立体系化和个性化的学习路径。今年项目启动初期，在征求去年参训学员的意见建议基础上对前期课程做了调整优化，根据客户“5+N”培训理念增设了 <b>党风廉政建设、风险管理、业务经营</b> 等综合能力提升方面的必要内容，提升了学员的党性理念、领导能力及专业类管理能力、同时也体现了总行对新任基层干部队伍的委以重任及寄予厚望。
具体服务内容	<p>项目依然延续去年混合式学习形式在线大规模开展，但今年项目在此基础上又结合学员的工作特性额外开展了在线场景运维，更个性化、实操性的贴切实际工作进行互动和学习。整体安排如下：</p> <p><b>1.1 内容优化，提升综合能力性</b></p> <p>今年根据客户“5+N”培训理念增设了党风廉政建设、风险管理、业务经营等综合要素，这一内容的增加提升了学员各方面的知识技能。尤其在我党开设学习二十大精神会后，这点更是成了这个项目的重点工作。</p> <p><b>1.2 在线运维，提升工作实操性</b></p> <p>在线领导力“鱼群”学习工作坊的运维，结合培训工作中的知识要点，引导学员将实际工作中面临的问题带入线上工作坊的讨论中，解决了学员在实际工作中碰到问题该如何运用知识点的困扰，所学及所用。同时为了进一步加深对管理知识的理解与记忆，我们邀请主题课程主讲老师现身说法，为学员深度解答学习过程中的疑惑。今年，主讲老师通过调整授课风格，增加大量现场互动交流等方式，使得参与在线直播的学员量较去年有近一倍的增加，为更多一线管理者梳理打通课程薄弱点。</p> <p><b>1.3 平台工具，提升学员参与性</b></p> <p>根据去年客户小程序的推出深受学员喜欢，今年在这一基础上更新了新的主题内容，每期的培训项目中，利用在线工具，将“5+N”</p>



	<p>培训理念的综合性知识点转换到了线上，进行知识库的共建，学员可以利用休息时间在线进行闯关，即学习知识，又提升了参与度。并且今年的平台工具设计成了一条帆船模样一路闯关，这也寓意着学员徜徉学习的海洋，一路杨帆，开创更广阔的明天。</p>
<p>服务成果</p>	<p>今年利用数字化教学的优势，大规模、随时、随地的向新任基层管理者全面灌输“5+N”理念知识要点，更好的统一基层管理语言，统一思想；并同步利用生动有趣的游戏化及线上运营手段让理论结合实践帮助新任基层管理者落地学习成果。并通过第二阶段的直播深度学习巩固知识点和（检验）实际实践过程，更好的让学员从“理论知识的获得”到“技能技巧的获得”再到“思维的转变”，最终带动行为习惯的转变，提升整体客户新任基层管理者的竞争力。</p> <p><b>项目产出：</b>在项目实施过程中学员们踊跃共创案例共 800 余份，自发共创党建学习心得 300 篇，直播解析课程的整体参与率达 82%，直播期间总互动 50000+次，人均互动 55 次，充分体现了参训学员对培训学习的积极投入及对教学内容的认可。</p>

档案内容更新于2023年8月