



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）： SCG
 企业常用简称（中文）： 优训咨询
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 上海市静安区光复路581号3号楼205室
 网址： www.salesconsultant.cn
 所属行业类别： 销售培训
 在中国成立日期： 2001年3月15日
 在中国雇员人数： 30

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）、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）、机械制造、能源动

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	国有
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	随着互联网+时代到来，信息化竞争愈演愈烈，尤其在政府、银行、医疗、制造等行业，大单角逐非常严重，而传统的培训已经没有办法满足实战学习，快速上手的需求，SCG凭借多年服务于大型公司提升绩效的经验，成功中标集团课程开发项目，为集团开发大单实战训练营。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 销售实景还原。全实景模拟政企PK竞单，课程中各小组分别扮演一个销售团队，实际模拟整齐大单的销售过程，在拿下业务的同时必须实现较高的利润和客户健康度。 2. 训考结合模式。通过战中学的方式，用真实的销售场景进行训练，在培训现场看到学员的行为转变。 3. 团队协同训练。面对商机，如何站在行业角度分析？如何从客

	户到行业拓展？
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 真正开始改变集团的销售思想，全集团数万名客户经理，逐步统一销售语言。 2. 首创了实战模拟训练形式，做到战中学，学中战。 3. 课程训练模拟的方法论，成为集团年度营销技能大赛、内部销售人才选拔、标杆大单评选的重要参考标准之一。

客户案例二：

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	在经历了市场表现辉煌期后，该企业面临着渠道合作伙伴黏度下降，市场需求降低，渠道管理思路有待转变等问题。为了统一贯彻公司渠道合作策略，统一一线业务人员渠道管理标准动作，提高渠道管理效率，SCG与该公司合作定制开发了《渠道管理2.0》课程，作为一线销售人员的必修课。
具体服务内容	<p>通过模拟挥杆，真实案例和情景应对，直面解决多种渠道问题。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 深刻阐述。市场洞察、渠道规划、渠道发展、渠道支持、渠道协调、渠道管理等理论知识及实践运用。 2. 深度结合。以该公司实际案例为基底，模拟真实业务环境，将该公司渠道政策体现、渠道资源配置以及渠道合作理念等元素贯穿始末，令学员充分理解该公司渠道管理原则。
服务成果	课程授证给该公司各区域主要负责人，通过该公司内部认证讲师向一线全面覆盖。同时，通过授证过程，帮助区域负责人深入理解课程，协助他们进行日常工作指导，帮助他们解决渠道管理过程中新涌现出的棘手问题，为整体渠道管理统一思路与基调。

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	在竞争激烈的市场中，银行营销团队的打造至关重要，然而在银行业务营销主要靠领导的传统下，我们如何打造一支真正“接得住、跟得上、能拓展”的营销队伍？从销售队伍本身出发，从初级客户经理到网点负责人、支行行长，从专业销售技巧到大客户谋攻之道，行动式学习贯穿，有效打造一支专业营销队伍。

<p>具体服务内容</p>	<p>给予岗位职级、工作流程、能力模块搭建能力素质模型，划分销售能力层级，定义不同层级销售能力素质要求，针对性设计学习地图规划，通过实战训练营方式剑指绩效改进。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 一线客户经理分级以及分级成长目标 2. 梳理对公业务关键流程，确定关键能力要求 3. 分级客户经理能力图谱
<p>服务成果</p>	<p>在学习地图构建的基础上，SCG帮助该银行：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 打造实战训练营，帮助提升一线客户经理营销技能，统一销售语言，明确销售流程 2. 持续性跟踪销售队伍，使培训能落地，真正助力业绩增长 3. 形成营销案例包，让培训有产物，有延续

档案内容更新于2017年3月