



桑德拉教育咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：桑德拉教育咨询（北京）有限公司
 企业常用简称（英文）：Sandler China
 企业常用简称（中文）：桑德拉·中国
 所属国家：美国
 中国总部地址：北京
 网址：www.sandlerchina.cn
 所属行业类别：销售培训
 在中国成立日期：2013年6月13日
 在中国雇员人数：30 全球雇员人数（如适用）：5000

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）、汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造、化工与石化

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	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>销售：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 提升一线销售人员的销售技能：快速建立、深化客户关系；让客户认知到公司产品的独特价值及优势；基于价值的销售；决策链分析及通关技巧； ● 准确、迅速筛选有效的销售机会； ● 提高对销售项目的掌控能力； ● 提升销售的精准性、有效性及效率。 <p>渠道：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 提升公司与代理商沟通的效率、效果；



	<ul style="list-style-type: none"> ● 增强与代理商直接的伙伴关系； ● 提升与代理销售配合的一致性、有效性。 <p>销售管理：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 提高销售预测的准确性、可控性； ● 加强对销售进程的管理，节点控制、过程调节； ● 在公司内部，建立统一的销售语言。
<p>具体服务内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 提供了3天的销售集训，作为启动项目 ● 为期2年的强化复习及辅导，包括电话辅导及小组面对面辅导（仍在进行中） ● 连续2年深度参与了客户的亚太区、中国区业务发展年会，并结合业务实际情况提供针对性培训项目； ● 与客户的高层决策人就公司战略进行商讨、并落地分解到具体销售团队的日常管理、技能提升； ● 将桑德拉销售方法论与客户的CRM系统进行深度嵌套和整合，并将桑德拉销售理念、工具等无缝融入在了客户的CRM系统中； ● 服务内容包括：（仍在持续进行中） <ul style="list-style-type: none"> ◇ 桑德拉客户开发攻略 ◇ 桑德拉潜水艇销售法 ◇ 桑德拉大客户销售、销售策略及工具 ◇ 销售业务管理与辅导 ◇ 战略客户服务 ◇ 渠道经营与管理
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 将桑德拉销售理念、工具等无缝融入在了客户的CRM系统中；每个业务成员都懂得了在合适的时点使用恰当的销售工具； ● 有效客户筛选的效率提升了30% ● 销售过程的节点掌控清晰、明了、大大加强了过程管控的有效性 ● 公司内部建立了统一的销售语言、工具、流程管控 ● 新业务人员的手上时间大大缩短，效率提升40%以上 ● 桑德拉的销售培训与实战辅导为企业的战略落地提供了强有力的支撑！

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>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>化工与石化</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户最初为了配合全球的培训项目，寻找合适的商务演讲与展示、谈判的培训讲师。在此过程中，桑德拉的老师为客户做了数场培训后，得到了学员、培训组织者的一致好评。在此过程中，客户</p>

	<p>对其销售团队原有培训效果感到不理想,希望能够真正的建立“销售培训”体系,让销售培训能够:</p> <p>A. 有系统、有递进逻辑;</p> <p>B. 能够实用实操;</p> <p>C. 受到学员的深度认可和喜欢。</p> <p>基于此,桑德拉今年起为客户提供“销售培训系统”服务。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 对客户销售培训体系进行梳理、重构。从内容上,梳理课程和内容的内在逻辑、关联和层级,建立一个完全覆盖、互补重叠的理论体系;按销售知识点实战性、有效性,并结合人员组织结构构建课程的层级和内容 ● 为客户提供线下培训,人员涵盖全国9个分公司各阶层人员,从业务线到工厂各方人员 ● 为学员提供为期1年的线上强化辅导和复习 ● 培训内容和主题涵盖: <ul style="list-style-type: none"> ◇ 洞见人性:自我认知、成长、突破 ◇ 动态双赢商务谈判 ◇ 高效商务展示 ◇ 桑德拉潜水艇销售法 ◇ 桑德拉客户开发攻略 ◇ 桑德拉大客户销售策略 ◇ 销售管理与实战辅导
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> ● 从培训内容架构上,帮助客户建立了一套“相互关联、层层递进、互不重叠”的内容体系;并且保证了“一线业务人员”与“销售管理”团队之间内容的递进与兼容性。 ● 从培训形式上结合了“线下短期培训”及“线上长期强化复习” ● 对客户9个分公司各成员开始轮训,统一了销售语言; ● 赢得了参训人员的深度认可及喜爱;真正达到了“我想学、我愿意学” ● 培训及“强化训练”仍在进行中

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	生命科学(如医药,医疗器械等)
客户当时的需求	<p>随着业务的发展需求,公司希望提升直销业务团队的销售效率;公司之前曾用过某国际品牌培训公司的产品,但对落地效果不满,加上新人入职等原因,希望提供更“落地、实效”的培训。同时加以“培训后”的辅导和跟进,最终形成内部的统一销售语言,让主管层级人员能够对“一线业务”代表进行有效的辅导、提升</p>



	<p>销售主管带队伍的能力，进而提升整体业绩，增强团队的稳定性、产出率。</p> <p>期间，公司经历了“直销模式” - “经销商模式”的转变，业务能力要求变为“渠道管理 + 直接销售”，对培训和落地辅导提出了更高要求，同时希望带动“经销商团队”提升其团队销售及管理能力，实现共赢。</p>
<p>具体服务内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 客户公司一线业务人员的集中销售培训、团队集中强化、辅导、一对一陪同拜访； ● 公司销售主管、经理层面人员的销售培训、一对一陪同拜访、销售管理技能培训、销售管理一线辅导 ● 对一线销售人员、主管层面人员的在线学习、强化辅导 ● 对经销商人员的公开课、在线辅导等
<p>服务成果</p>	<p>一线业务人员：完成了全部一线人员的培训，为新进员工提供了公开课入口、在线学习辅导入口，建立了统一的销售语言、工具和文化；</p> <p>销售主管人员：对每一个主管完成了线下培训、集体辅导、一对一陪同拜访、一对一辅导、团队管理辅导、教练工作。使其成为销售高手的同时，完全掌握了团队辅导的实战技能，更重要的是，全部主管及公司销售人员使用统一的业务工具、语言和流程，确保了从“个体智慧”到“组织智慧”的转化。</p> <p>代理商团队：为代理商提供“统一的销售语言”培训入口（包括线下、线上），并鼓励公司业务代表与代理商团队人员共同学习、共同进步，协同作战，大大提升销售效率。（进行中）</p>

档案内容更新于2017年3月