



北京汇灵嘉诺企业管理顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京汇灵嘉诺企业管理顾问有限公司

企业常用简称（英文）：Creative Learning

企业常用简称（中文）：汇灵嘉诺

所属国家：中国

中国总部地址：北京市朝阳区大郊亭中街2号华腾国际3号楼16A

网址：www.creativelearning.com.cn

所属行业类别：领导力发展培训/销售培训\教练技术培训

在中国成立日期：2001. 7. 18

在中国雇员人数：16

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件/互联网与游戏业/金融服务（如银行，保险，财富管理等）/机械制造/房地产业

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	民营
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	公司正在从产品式销售向方案式销售转型，销售模式的转型不仅是理念更是方法及思路的转身，因此希望能通过培训项目的方式向公司各个地区的销售一线人员普及方案式销售的思路及方法，并且帮助销售人员吸收转化方案式销售的能力。
具体服务内容	我们为其提供了销售技能沙盘课程《洗牌高手》及相应的后期辅导，通过前期和销售部门负责人电话沟通确定了团队遇到的问题，及希望通过培训传达的信息，在2天的培训过程，通过实战沙盘模拟，真实案例现场复盘，帮助学员把方案式销售的方式从理解的层面落实到实际工作的转化，并且在课程后2个月内，针对部分学



	员采取一对一的实战辅导，巩固技能的转化并针对不同学员提供销售中需要增强的地方
服务成果	参与学员对课程的满意度非常高，通过2天的培训引导，学员讨论及案例复盘，我们对于不同能力的销售人员也给予了不同培训方案的建议及后期的培训方向。而在一对一的辅导过程中，参加者不仅在导师的辅导下，对实战打单中的关键点及不足点更清晰，也通过工具表的带入更了解如何真正的以方案式销售的方式去打单，同时参与辅导过程的销售管理者也高度认可了培训项目，并且希望能把不同板块的学员案例整理为内部的教学及分享案例。

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训
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	在日益纷繁复杂的环境里，团队之间有效地协同合作已经成为组织不可或缺的重要竞争力之一。面对外部竞争的白热化，内部组织的扁平化，如何更加有效地通过跨部门合作，快速相应客户需求，创造高质量的客户体验是引发客户培训的原始需求。因此希望借助培训项目的设计能让学员了解到如何有效的跨部门协作，提升个人影响力，激发管理者们的内在动机和创新力，并且能通过项目的引导，塑造企业内部教练式的影响模式。
具体服务内容	整个项目的设计以技能+实战的方式贯穿，项目共分4个模块： 第一模块. 打破部门壁垒：通过横向领导力价值疏导部门了解各部门真正的价值，并探索不同部门合作的契合点 第二模块. 跨越沟通障碍：了解与不同风格的同事如何有效沟通，设计影响利益关系人的方法 第三模块. 点燃思维火花：打破传统思维定势，创造新的合作方式 第四模块. 乐享跨界学习：理念经验交流，激发创新思维 每阶段采取“理念+教练式工作坊”的形式，教学案例与实际案例相结合的方式，推进培训理念在现实工作中的延伸
服务成果	通过几个模块的学习和工作案例的复盘，参与学员不仅对如何在跨部门合作的状态下，高效合作有了具体的方法，更是在工作案例中收获了实践的成功，同时在给业务老大汇报真实案例的实践方案时，得到了业务老大的充分认可，而在互相讨论的过程中，不同部门的同事也更了解对方的问题，并且能就一个项目最终的目标达成一致的前提下，各自更跨出一步去思考合作方式，从思维，理念，方法全方位对跨部门合作有了更深的认知

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	机械制造
客户当时的需求	公司为了提高销售人员对出单率，针对销售部门推出了Sales Force的销售跟进软件，但发现销售人员的使用率不佳，作为管理者想了解到的关键信息也无法从系统中获得。针对这个问题想对销售人员强化使用这一系统的好处，并且通过这个培训，可以帮管理层理出系统中需体现出的五个销售关键节点。
具体服务内容	培训前期对该公司负责人、销售负责人和HR的访谈 培训课：“洗牌高手Game Master” 2天的培训 培训后：培训后的3个月时间，我们要求销售人员按照给到的工具表进行实际业务，在7月份时选择了4位参加培训的销售人员进行了销售回访。
服务成果	培训期间，课堂的氛围和大家的积极参与获得了客户方的好评。培训结束后的反馈中，学员们也都表示“这是上过的最好的一次销售课程”“理解了销售规律和自身业务的联系，非常实用”“拓宽了销售思路”“学会深层次思考，如何把握客户需求”“更深刻地了解了如何去规划销售过程，提高成功率”“理论与方法能指导现实工作”等等。 回访的时候，我们发现有的销售人员已经开始了行为改变，并且在销售项目中取得了成果，有的还未能脱离自己以往的认识，销售打单的过程中就出现很多不到位的工作。并且通过这次回顾，我们和客户方一起讨论出销售的5个关键节点。

档案内容更新于2017年3月