

璞福门思（上海）咨询管理有限公司

企业详情

企业官方注册名称：璞福门思（上海）咨询管理有限公司

企业常用简称（英文）：Richardson Sales Performance

企业常用简称（中文）：RSP

所属国家：美国

中国总部地址：上海市长宁区仙霞路345号东方世纪大厦1707室

网址：www.spisales.com

所属行业类别：销售培训、咨询服务

在中国成立日期：2010年9月9日

在中国雇员人数：21

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、运输及物流

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	客户作为医疗健康行业的顶尖科技公司，正在快速地向综合医疗解决方案提供商进行转型。中国作为其全球业务中最重要的增长市场，客户致力于让渠道合作伙伴与客户共同完成转型，以更科学的销售流程来统一业务语言，帮助销售团队顺应转型的趋势，建立以客户为中心（Customer-Focused）的销售思维，帮助合作伙伴提升专业的销售能力，带来更好的绩效表现与更多的销售收入的同时，为客户提供更专业的服务，创造更高的价值，并达成

	业务的增长预期。
具体服务内容	SPI顾问团队与客户渠道管理部组成了项目组，根据以上项目背景，对客户渠道伙伴的关键代表进行了访谈，全面了解渠道伙伴的销售关键场景，同时以“以客户为中心的解决方案销售方法”（CFS）为基础，结合SPI解决方案销售方法论体系的核心内容，设计了三个阶段线上课程（预习+回顾）+线下工作坊的项目结构，为超过200名学员，在全国多个城市，进行了首轮数个班次的培训和辅导。
服务成果	项目通过混合式学习培训，提供相关的持续学习内容和销售工具，帮助合作伙伴的销售团队转变销售思维和提升专业销售技能，以达到渠道伙伴销售团队可持续能力发展的期望。同时，通过加强合作伙伴对于客户销售流程和管理的执行能力，帮助客户建立更准确的销售漏斗数据（Funnel），并为业务提供更准确的预测。

客户案例二：

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	专业能力发展
客户当时的需求	客户是一家法国电器公司，拥有悠久的历史，多年来累积了种类庞大的产品体系。目前公司认依靠产品销售产生的利润较低，希望进行销售转型转型，由产品销售转型为解决方案销售。但是客户公司的各个业务部门对于解决方案这一概念有各自不同的理解，他们做法也不相同，导致销售管理不顺畅。需要统一销售语言，规范销售流程，以顺利完成转型。
具体服务内容	通过分析客户各个部门对客户销售过程，SPI首先帮助客户梳理销售团队的销售工具、销售行为与销售流程，然后总结其共同点，并定义、规范、一整套销售方法。接着帮助客户公司客制化一系列的销售赋能培训，将这一整套销售方法注入销售团队当中，通过学习、练习、应用、辅导（LPAC销售学习路径），提高销售团队的解决方案销售能力和相应的销售管理能力。
服务成果	经过该项目的实施，客户公司的内部拥有了一整套统一的销售语言和统一的销售管理方法，并将其整合为一套销售标准。这一系

	列能力可以大大提高其销售团队日常销售活动的有效性和效率，与此同时，也给销售管理者赋予了更好的方法来进行销售过程管理。
--	--

客户案例三：

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	客户是一家人力资源管理外包公司。经过一段高速增长后发现销售能力两极化明显。90%的销售人员是客户服务人员背景，并且他们80%-90%的工作时间需要用于客户服务。客户服务意识很强，而销售意识不强。客户希望通过提升销售团队的销售意识与销售能力，顺利完成销售转型，实现专业服务的同时，提升销售绩效。
具体服务内容	<p>业务人员的能力要分层提升，初级和高级。</p> <ul style="list-style-type: none"> 对于初级：提高销售敏锐度，意识层面要先具备愿意接受销售工作的职责。 对于资深的业务员：如何去训练业务员为客户提出解决方案这个高度。 <p>业务员们需要具备有效的需求探寻和挖掘能力。</p> <ul style="list-style-type: none"> 期望业务员透过中间客户了解最终客户的需求痛点，了解客户的业务场景从而了解最终用户，但是年轻的业务员还是以介绍自己产品的方式在销售，产品以外不知道跟客户聊什么。
服务成果	<p>销售团队赋能，讲关键销售能力与销售意识，规模化的传递给业务部的400个销售人员。</p> <ul style="list-style-type: none"> 使优秀销售人员的能力复制给他人，进而变成整个客户公司的销售能力； 用Solution Selling®解决方案销售理论体系为客户搭建销售流程，并将该流程与客户的CRM系统平台进行整合，规范销售团队的销售行为与流程，提升销售管理者的业务管理能力。

档案内容更新于2020年11月