

广州市易中优学教育科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：广州市易中优学教育科技有限公司

企业常用简称（英文）：Easy Selling®销售学院

企业常用简称（中文）：易中优学

所属国家：中国

中国总部地址：广州

网址：www.easyselling.cn

所属行业类别：销售培训、在线和移动学习、个人能力发展

在中国成立日期：2014年6月23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、机械制造、化工与石化、电子电气

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	一、2018年5月客户在依靠技术创新与政策支持大环境下，虽有迅猛发展速度，但在「智慧校园」信息化系统解决方案的义务线上，同样面临着行业竞争激烈，价格战与关系营销为主、销售周期太长，赢单率低等诸多业务挑战。基于此，客户京津冀HRBP团队希望引进一套专业销售方法论，找到持续提升业务绩效与人均产能的销售模式，进而形成销售组织的统一销售语言与行为标准。



<p>具体服务内容</p>	<p>一、2018年提供的服务内容简介： 1、提供了两天完整版的【协同式销售：与买方共赢的大客户销售方法路】内训课程服务，在培训新知识新技能的同时，结合客户实际商机案例，进行实战研讨与练习； 2、提供了两天一夜的【销售流程定制与销售工具开发工作坊】服务，与客户业务专家一起，围绕【智慧校园】解决方案中的“智学网”产品进行了销售流程与销售工具的开发 3、整理输出了【客户大客户销售业务指导手册】 4、目前客户总部正在计划引进易中优学在线版权课程【B2B销售精英训练营在线课堂】，作为客户全国销售团队的持证上岗学习材料</p>
<p>服务成果</p>	<p>一、2018年“客户销售流程定制与销售工具开发工作坊”属于微咨询项目，产出教育产品的顾问式销售流程与销售工具系列成果，形成销售团队未来的统一的销售语言与行为标准，也将成为销售人才培养与考核的重要标准与依据，具体项目成果列举如下： 一套高效开发新客户新市场的业务拓展方法：成功推动所有技术的目标潜在客户对产生信任度与好奇心，创建出有效需求；同时，让80%的销售资源投入到20%的优质客户开发中，让20%的优质客户创造出80%的营收利润； 一套科学定义的销售流程与销售技能/工具体系：通过客户销售实战经验萃取与协同式销售方法论的结合，形成可学习可复制可检验的业务指导手册，帮助销售组织实现整体成长，让成功经验在销售组织内部实现快速复制，让80%的普通销售人员成长为销售高手； 一套科学的销售漏斗分析与商机管理体系：销售管理者从此多了科学管控视角，引领团队朝着正确的可持续性发展的方向迈进；还可以基于CRM客户关系管理系统，让客户管理、联系人管理、商机管理、销售过程/行为管理、可视化销售数据管理成为现实； 一套可内部传承的销售能力训练方案：可以在未来无需依赖外部专家，就可以由内部销售骨干及管理者进行赋能交付的定制化培训及训练体系。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训、在线和移动学习</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>机械制造</p>

<p>客户当时的需求</p>	<p>客户公司成立于2005年，总部设在广州。作为360° 企业管理信息化解决方案提供商，客户专注于面向制造、零售、服务等行业领域的集团及大中型客户提供完整的信息化解解决方案及服务。 2020年初客户销售团队面临挑战，需要引进一套世界级的销售方法论，借以统一销售团队的工作模式，提高团队沟通效能，并且让销售组织的成功经验能得以高效复制。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>因疫情关系，将《B2B大客户销售精鹰训练营》在线课程推荐给客户，为达到更好的学习效果和转化效果，我们将在线课程调整为在线训练营，采用了L（学习）E（考试）A（行动）S（复盘总结）学习方法。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、13天的学习周期，每天一个在线学习模块 2、学习微信群运营服务，包括学习进度管理、学习质量管理、优秀学习评优、学习氛围营造等服务； 3、提供专家在线集中辅导答疑服务，共三次，每次60分钟； 4、提供在线学习打卡及学习心得分享提交服务 5、提供了销售辅助工具电子模版支持服务
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、在2020年2月13日—2月28日15天时间内组织87名销售人员完成13个视频在线课程模块总授课时长接近600分钟的学习；并将优秀学员的学习心得制作成内部学习手册； 2、沉淀了一套适用于客户的销售流程与销售工具，形成销售团队未来的统一的销售语言与行为标准 3、首次合作我们的专业服务能力受到客户的极大认可（客户感谢信） 4、客户口碑评价： 看了大家在学习社群中分享的心得体会，我就有一种惊喜的感觉。这么多年来，第一次做了这么长时间的很系统的培训。我们都知道销售培训难做，大家难聚在一起，如果要从全国各地回来，加上每个人手上的销售任务也很重，硬是要大家沉下心待在一个地方5到7天，不仅公司成本很高，许多人还会觉得是在为公司学习，是被逼着在学习。 我为什么说这次的课程给了我惊喜的感觉？首先是培训成本投入并不高。如果大家从全国各地来回一次，一个人的机票和住宿费就要好几千。但这个疫情刚好是个时机点，大家可以在家里或者是在比较安静的环境下，沉下心去学习、回顾和思考。有些人可能做了两、三年的销售，有些人做了五到十年，都可以通过这次学习来做一个很好的总结。 所以，对于这次的课程，我认为可以用“大获成功”来评价。我希望以后如果大家有时间，这类型的课程还是可以坚持下去。我



	<p>现在知道了，用远程的模式同样可以开展学习，而且学习的效果还非常好。我看到学习群里的很多同事，特别是受表扬的优秀学员和团队，大家的学习投入都是非常认真的。我也相信，大家之所以能非常热烈和高品质地在群里进行交流分享，也是大家花了很多时间去认真学习的结果。</p> <p>我认为，这种培训项目可以在我们公司，特别是在营销团队里面再进一步去推广，我也希望跟易老师这样优秀的团队来继续合作。再次感谢易老师的和他的团队给我们公司营销团队这么多的宝贵指导。</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	客户始建于1953年，国家保密载体印制单位，是某集团文化创意板块的重点子企业，长期为政府部门、社会各界和中高端品牌客户提供票证、标签、彩印、包装等安全防伪整体解决方案。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1、销售绩效改进需求调研与诊断服务 2、大客户销售流程定制与销售工具开发服务，属于客户专属的大客户销售流程及业务指导手册 3、线下培训服务，包含【协同式销售：与买方共赢的大客户销售方法】两天版本课程，以及【大客户关系管理与需求深挖】和【区域客户营销覆盖计划】三天版本课程 4、线上培训服务，包含【销人匠语：让销售业绩倍增的20堂爆点课】的在线视频课程学习，并完成学习心得体会提交与汇编； 5、提供了包括销售团队成员人才盘点与销售绩效考核与激励体系优化设计服务 6、提供了客户公司引进CRM客户关系管理系统的项目评审服务 7、提供了销售行为转化与业绩改善深度咨询服务
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、输出了客户大客户销售业务指导手册，成为指导客户开展业务拓展及销售漏斗管理和商机辅导的重要参考工具； 2、完成了对营销团队全员的线上线下混合式培训模式的销售方法论培训与训练任务，形成了统一的销售语言与行为标准； 3、协助完成了客户公司2020年销售业绩目标制定与分解、绩效考核与薪酬激励方案的制定与发布工作； 4、主导完成了客户营销中心组织架构优化调整与客户资源优化分

	配的工作。
--	-------

客户案例四：

所提供的服务类别	销售培训、在线和移动学习
客户公司性质	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>一、2019年客户京津冀区域营销中心招聘大量销售新人入职，面临培养难，成长慢，流失快的问题，希望引进一套完整的销售方法论课程，实现对新人的育成。</p> <p>二、2019年《B2B大客户销售精鹰训练营》在线课程学习在客户京津冀区域营销中心取得了成功，2020年初客户总部希望在去辖区推广该套学习课程。</p>
具体服务内容	<p>一、2019年提供的服务内容简介：</p> <p>1、与客户大学以及客户总部营销管理委员会一起合作，为客户公司的【铁军锻造：熔金铸剑行动教育行业客户经理岗学习路径图开发工坊】担任首席专家，输出客户教育行业大客户经理的关键能力任务模型以及180天销售新人育成体系设计；</p> <p>2、提供了《B2B大客户销售精鹰训练营》在线课程学习账号100个，支持到其销售新人育成体系的学习资源供应。</p> <p>二、2020年提供的服务内容简介：</p> <p>1、签订了《B2B大客户销售精鹰训练营在线课堂》两年的租赁使用协议，将我们的13门在线视频课程置于客户自有的在线学习平台，供全国营销精英团队进行销售方法论学习；</p> <p>2、与客户大学合作开启【销售精英：B2B销售能力提升训练营】合作项目，提供在线学习资源以及专家辅导答疑和作业检查点评专业服务。</p>
服务成果	<p>一、2019年客户学习《B2B大客户销售精鹰训练营》在线课堂达到5400人次</p> <p>二、2020年客户于3月24日开班，400人在线学习《B2B大客户销售精鹰训练营》，后续将会持续开班。</p>

档案内容更新于2020年11月