



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）：Shanghai Sales Consultant Group

企业常用简称（中文）：SCG优训咨询

所属国家：中国

中国总部地址：上海市虹口区四川北路1318号盛邦国际大厦805室

网址：http://www.salesconsultant.cn/

所属行业类别：销售培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2001年

在中国雇员人数：0-50人

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品/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）/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	外商独资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	因公司业务扩张，需要在现在公司直销团队未涉及到的地域需要销售人员驻点开发客户，在此需求下公司将招聘部分应届毕业生，在这些毕业生正式开展独立销售打单之前，需要针对这些人员进行系统培训。为此SCG上海优训咨询研发了蜂鸟学习训练营，确保学员不仅能获取方法论知识并且达到销售行为的转变。
具体服务内容	2021年第一季度，该公司新进销售人员25人左右，历时10个月SCG优训咨询通过分析新进销售人员的基础情况，选择了《高效拜访专业制胜》课程学习。



	1. 标准课程轮训- SCG通过其特有的标课服务, 优选3-9个已完结项目来进行案例复盘, 帮助学员完成知识获取。 2. 线上辅导-通过方法论的学习将课程中产出的工具运用在工作中进行实践, 并发掘工作中的问题; 再有老师线上答疑辅导纠正熟练掌握拜访流程。 3. 个人闯关赛-根据顾问设计的通关案例脚本进行情景演练, 学员在现场通过规定行为通关考核, 熟练使用拜访流程。 汇报考核- 1:1实景再现, 并邀请学员直属领导在顾问老师撰写的脚本中参与扮演客户、评审等角色; 完整模拟一个真实拜访过程, 考验销售人员对拜访客户的判断、揣摩, 应对思路及相关话术。根据考核结果, 进行辅导纠正及给部分学员进行考核点评。
服务成果	通过整个训练营的训战结合, 这批新进销售已经熟练掌握拜访技巧并运用在工作中, 部分学员已经可以独自打单; 整个学习营充分得到该公司公司的认可并作为优秀培训项目得到亚太区CEO肯定, 此类培训将作为该公司公司内部开展的常态培训之一。

客户案例二:

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	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	随着Saas行业迅速发展, 该公司已全面覆盖中小企业客户, 2021年做出业务转型: 从以往的腰部客户迁移到打头部客户; 从带单阶段性合作走向深度捆绑。但销售队伍存在以下问题需要解决: 1. 管理层需要精细化统一的管理模式 2. 销售团队缺统一销售方法论和销售流程 3. 团队发展缺培养体系
具体服务内容	SCG优训咨询采用训战结合的培养计划, 让该公司KA销售从知道走向会做 Step 1: 统一销售语言和销售管理的规范。换言之, 要求大家语言是统一的, 从接到信息开始就要用统一的方式向上汇报, 先培训洗脑。然后定制整个销售规范, 同时也要看公司现在用这一套东西, 哪些我们是继续保留的, 哪些需要稍微调整, 因为不可能短时间内推倒重来。 Step2: 教会这支队伍的中基层销售的管理者, 不仅要学会怎么用统一销售套路去打单, 也要学会说如何用这些套路来分析部下打的这些单行不行, 做的客户维护动作对不对, 是否需要指导。一步一步的反复进行: 洗脑→统一语言→定销售规则→改行为→

	帮助一线管理者，通过3~6个月的时间，把这套行为扎扎实实的落 地下去。
服务成果	SCG优训咨询在大客户销售领域的核心方法论和道法术知识体系， 结合我们独特的训战合一学习链，通过这个T型组合（横向为个体 的知识获取，纵向为组织的行为转化），帮助客户在打头部客户的 赛道上，通过统一销售语言，改变队伍行为，提升赢单率，最终 实现持续的业绩提升。

档案内容更新于2022年10月