

培训提升企业绩效



你喜爱培训管理的程度有多深？



你认为培训可以起到什么作用？



CXO v.s. CLO 的不同关注点:

培训能有什么价值

培训是如何评估的

加速成长

促进转型

提高效率



CEO, COO, CTO
CFO, 部门总监

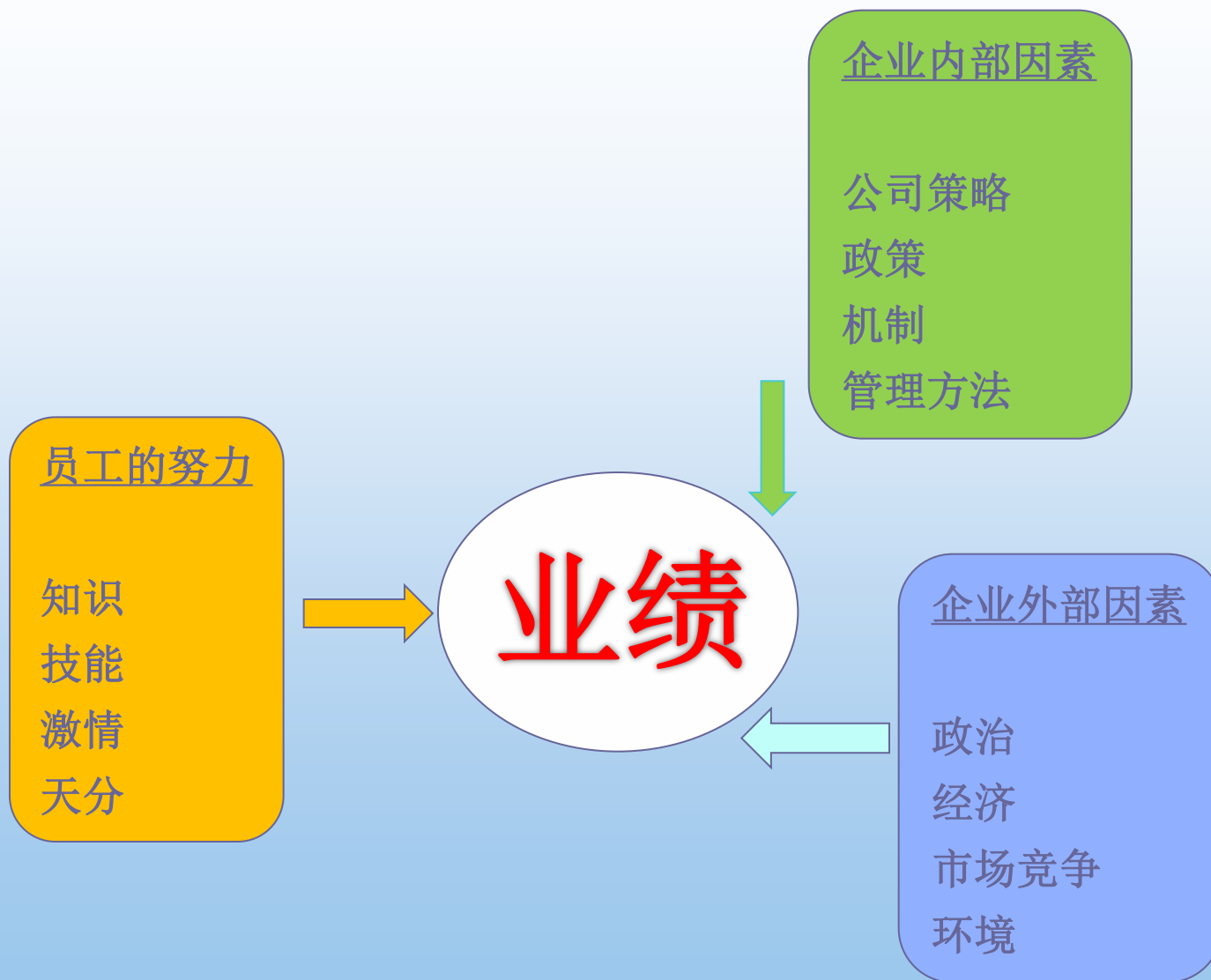


CLO, 培训经理

哪些因素会影响企业的业绩？



哪些因素会影响企业业绩



培训价值的四个层次：CLO你的位置在哪里？



智享会
HR Excellence
Center

1960年Donald Kirkpatrick 提出四类培训效果的评估



Kirkpatrick在40
前已指出学员对培
训课的感觉不能带
来结果的变化

结果
层面

降低成本、提高业绩、增加协作

行为
层面

将学习到的知识和技能用于工作
之中（行为改变）

学习
层面

理解和知道知识、事实、技术
且印象深刻

反应
层面

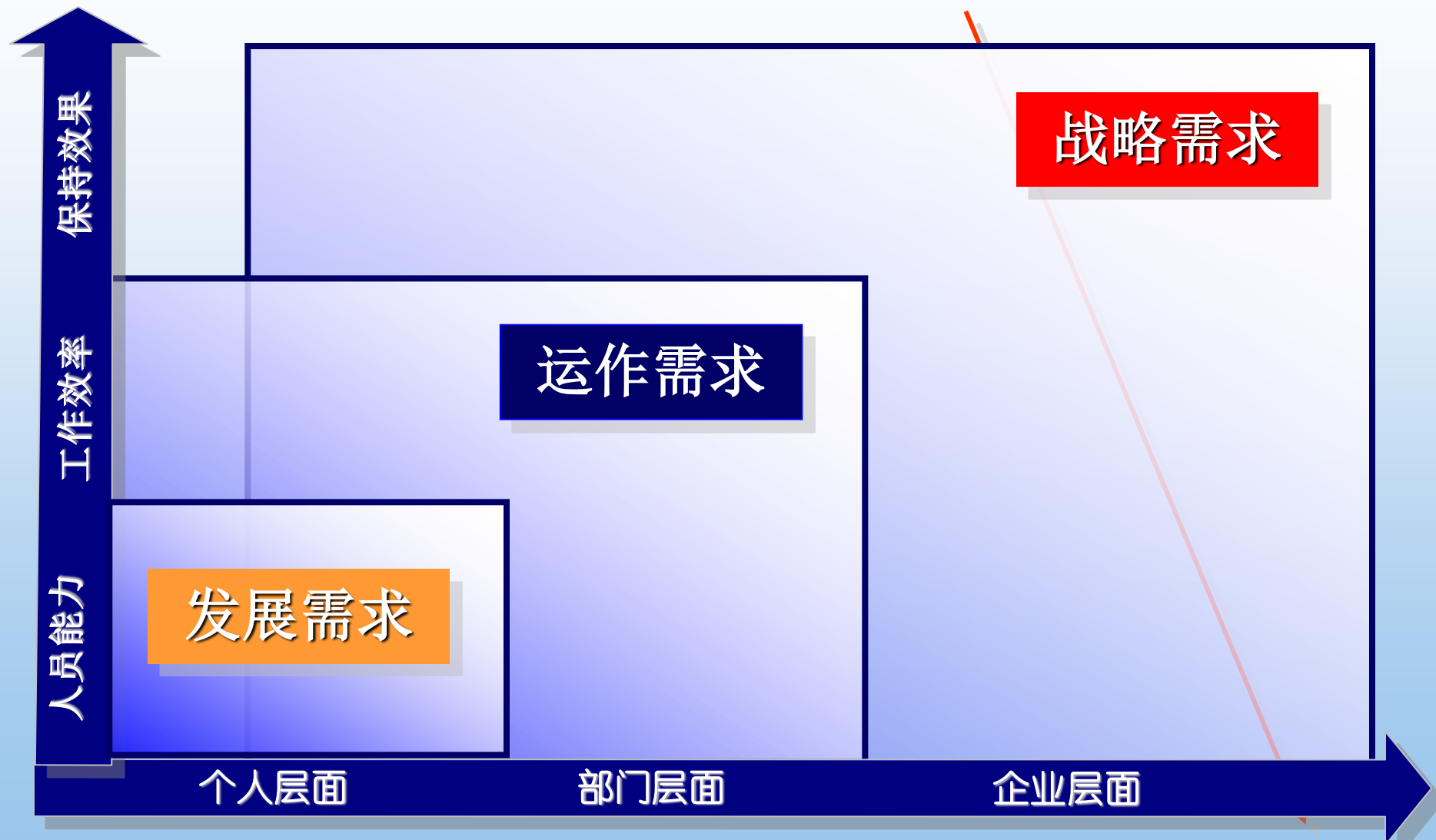
学员感兴趣，喜欢听培训内容

你现在的位置在哪里？

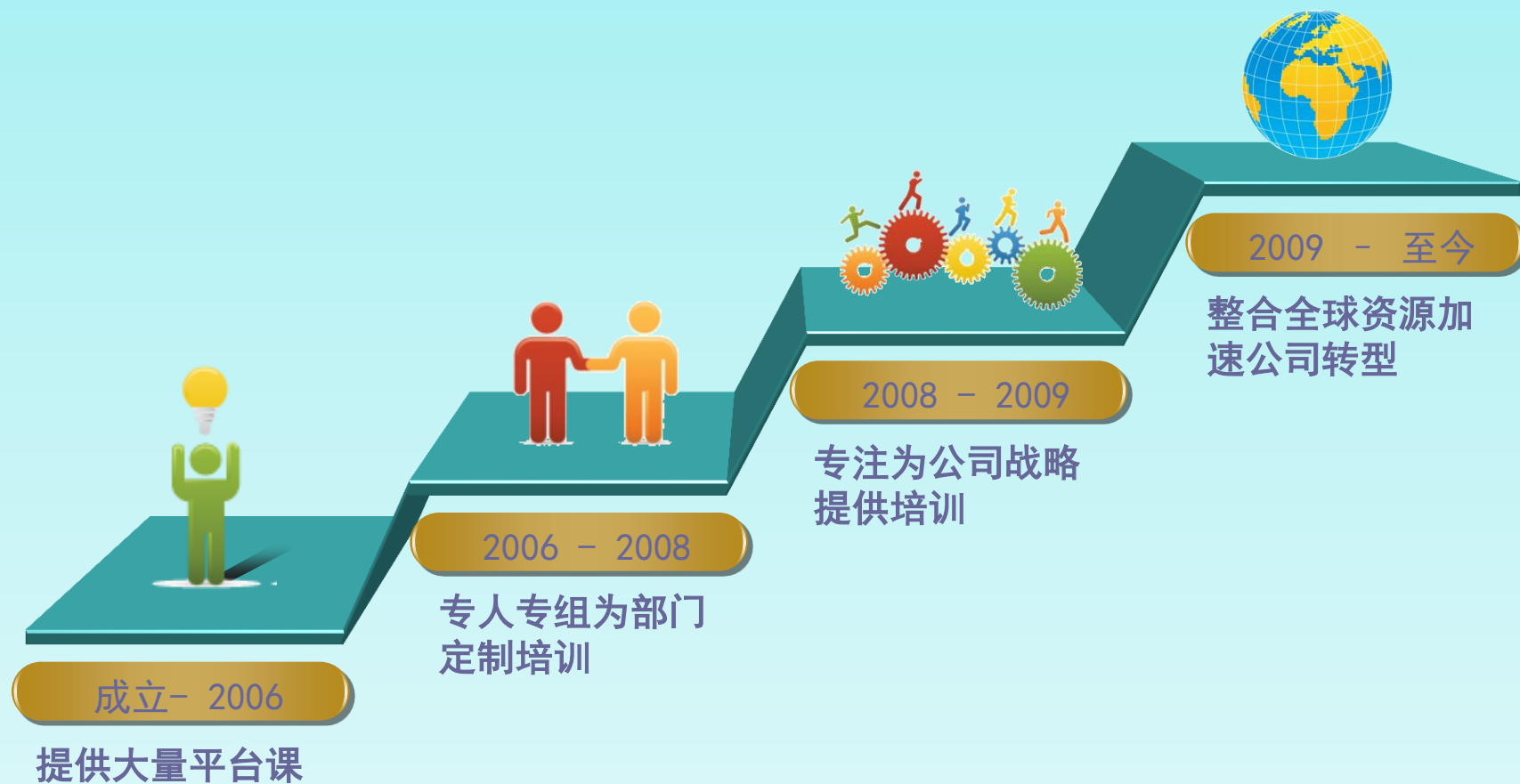
业务层面



学习型组织的两个层面



诺基亚培训发展历程





案例分享- 销售转型项目

销售转型项目



项目背景

项目效果

项目设计

项目协调

项目跟进

销售转型项目



项目背景

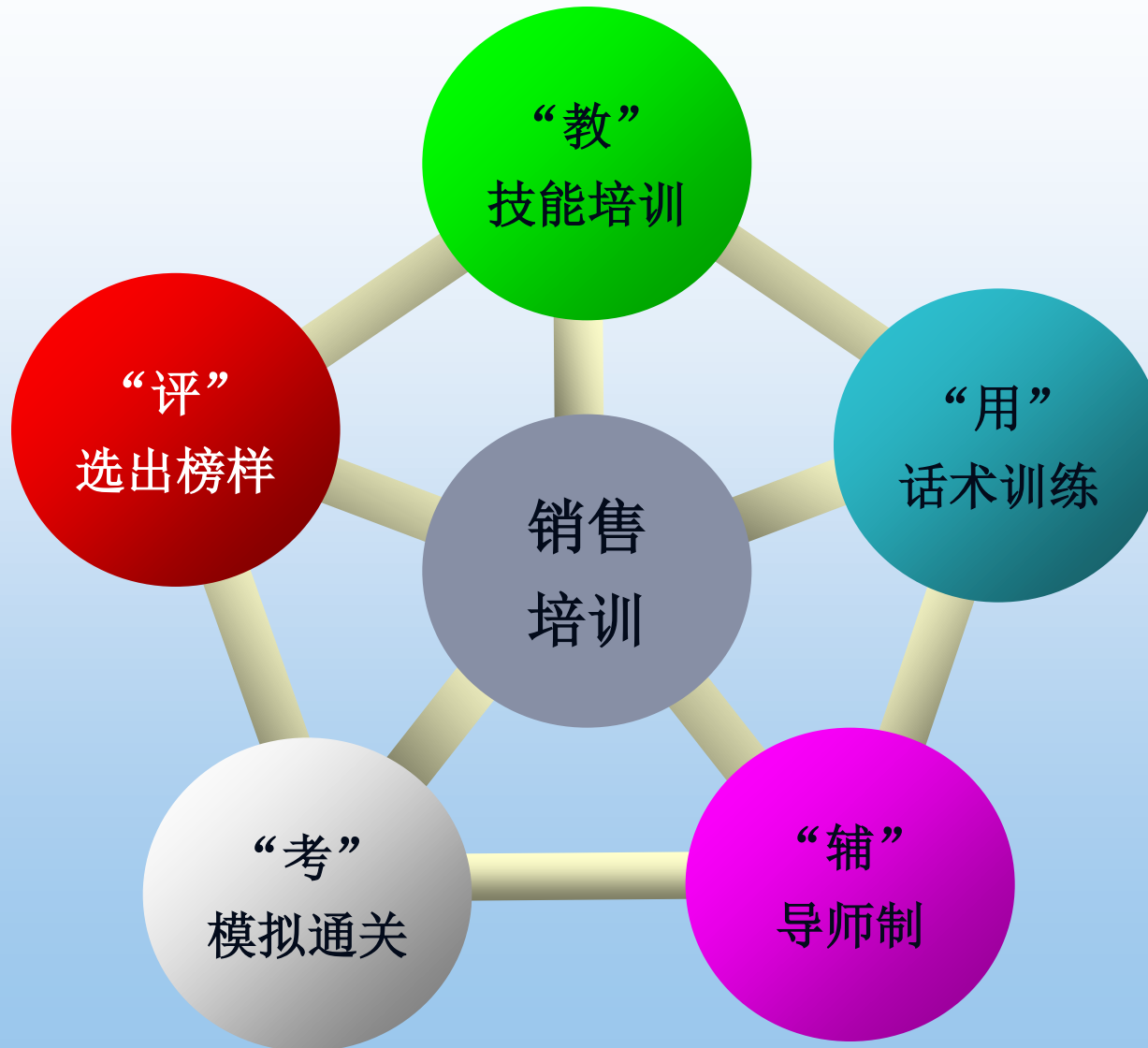
项目效果

项目设计

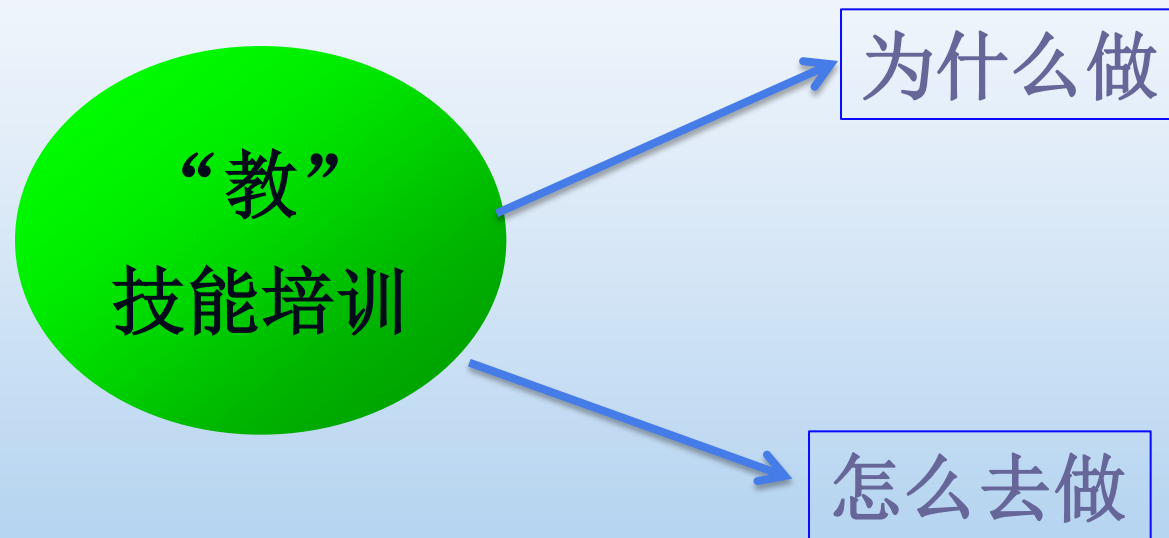
项目协调

项目跟进

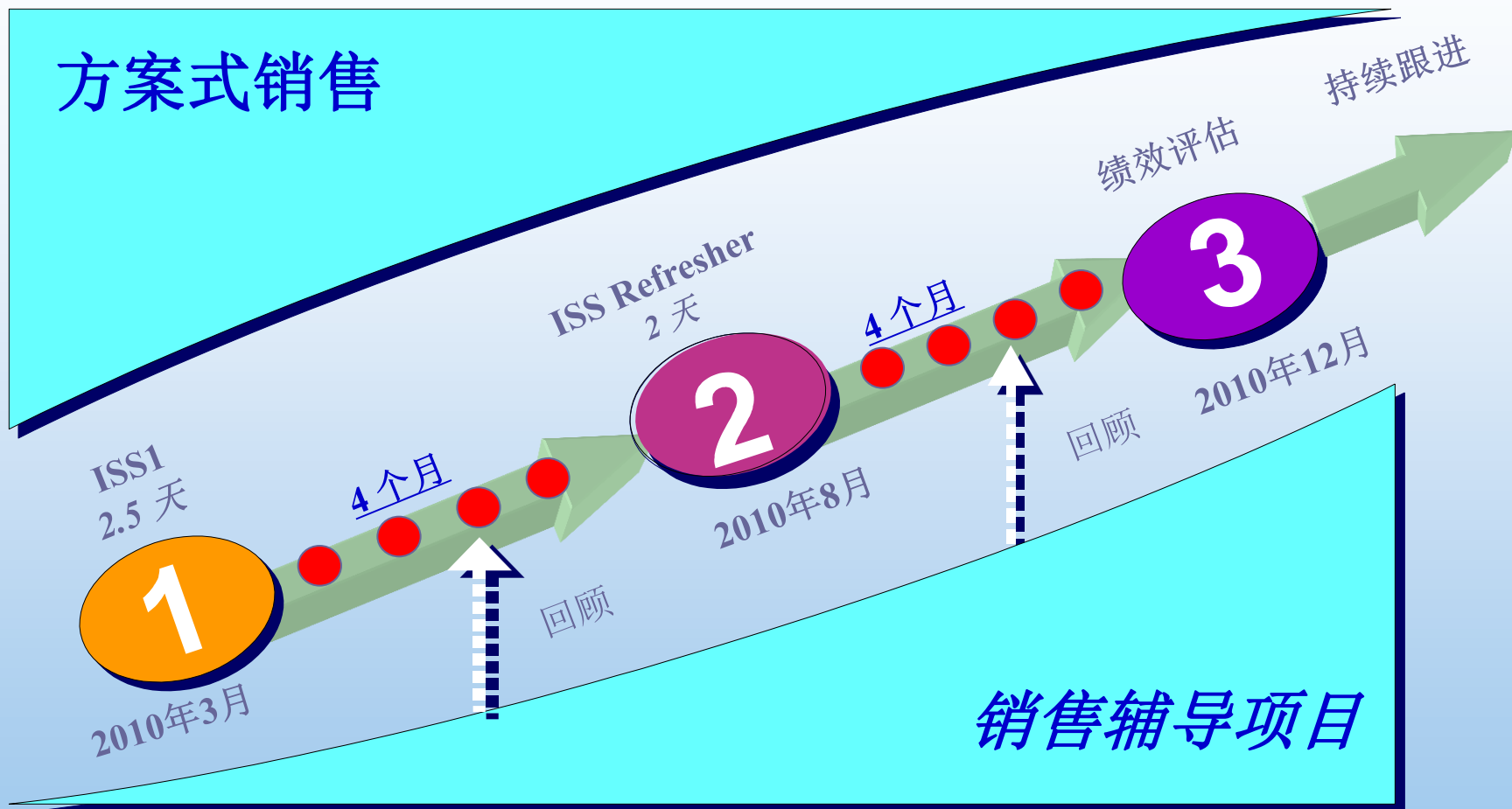
销售转型项目 – 销售业绩提升的利器



销售转型项目 – 销售业绩提升的利器



销售转型项目



● 跟踪培训效果，分享成功经验

销售转型项目设计原则

简单
易行

实战
实用

反复
训练

形成
惯性

复制
成功

销售转型项目视频



销售转型项目

项目背景

项目效果

项目设计

项目协调

项目跟进

协调关键点

1. 如何获得高层鼎力支持

高层的痛点就是你的关注点

2. 如何实现跨部门间合作

项目可以成为强有力的纽带

3. 如何选择外部供应商

优秀方案的特点

- 强有力的通用方法论支撑
- 实战实用，能解决**80%**经典问题
- 高参与性，生动有趣
- 讲师经验丰富，点评犀利深刻

销售转型项目

项目背景

项目效果

项目设计

项目协调

项目跟进

跟进目的 - 培训成果转化

培训成果转化——受训者能够**有效且持续**地将
所学的技能**运用于**工作当中。

成功要素



管理团队充分参与

调动业务部门主人翁精神

跨部门的协作

销售转型项目 – 销售业绩提升的利器

