



**智享会**  
HR Excellence  
Center



# 第一届销售人员培训与发展年会

2018年3月28日 北京





## 联系我们

地址: 上海市武宁路99号我格广场办公楼1701室

邮编 : 200063

电话: +86 21 6056 1858

Fax: +86 21 6056 1859

邮箱地址: [marketing@hrecchina.org](mailto:marketing@hrecchina.org)

网站: [www.hrecchina.org](http://www.hrecchina.org)



# BDF销售培训的出路

变化市场下销售培训体系的建立



根基: 135年护肌护肤的传统和经验

战略: 超稳定的股东结构, 持续长远的布局

品牌: 妮维雅连续16年最受信赖的护肤产品

业绩: “全德最放心的资产负债表”

# 时代的变化改变了消费者习惯



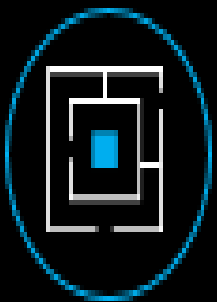
iPhone X

hello, 未来。

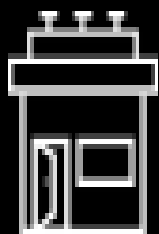


# 外部销售环境在持续变化

碎片化趋势



42%  
现代渠道



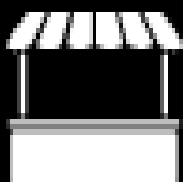
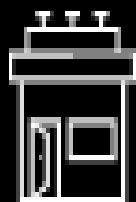
2006年



传统渠道  
58%

2017年

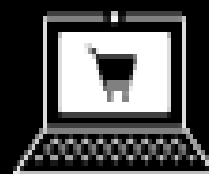
30%  
大型现代渠道



传统渠道

28%

19%  
线上



便利店/小超市

15%

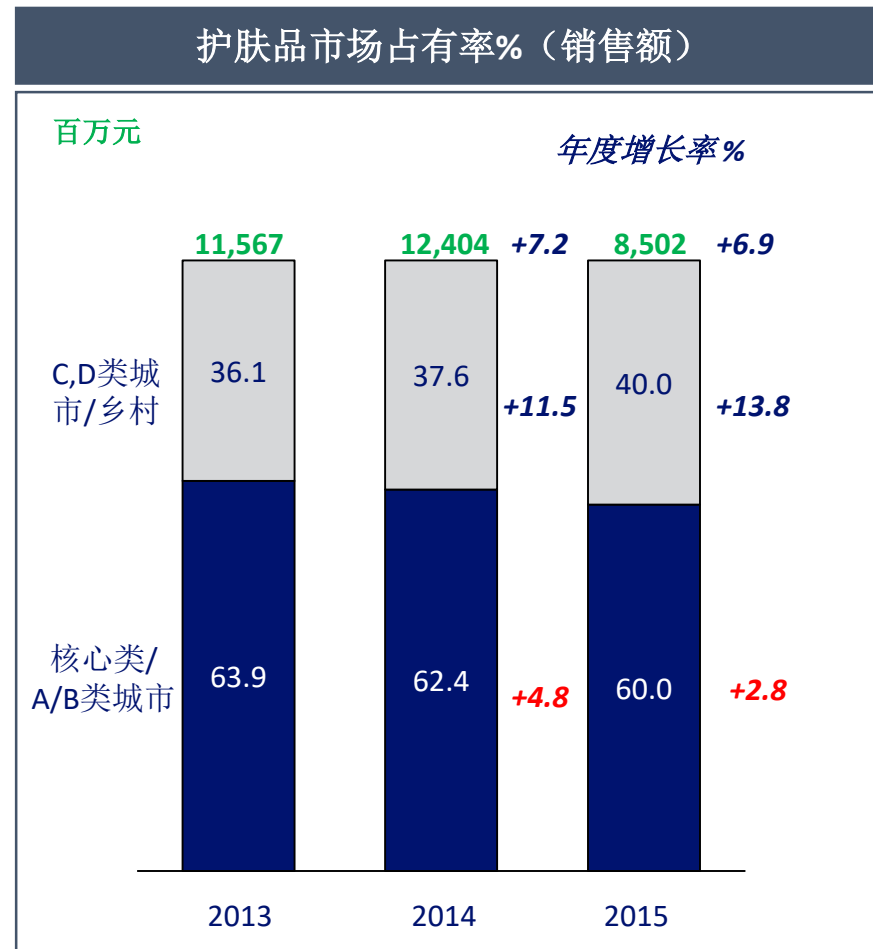
6%  
母婴店



其他

2%

# 生意结构发生了本质的改变



来源: 尼尔森零售指数 (70个快消品类), 数据更新至2016年5月.

# 变化环境下销售培训遇到的困境

预算随时调整

短期出效果

教材度身定做

培训形式要新潮



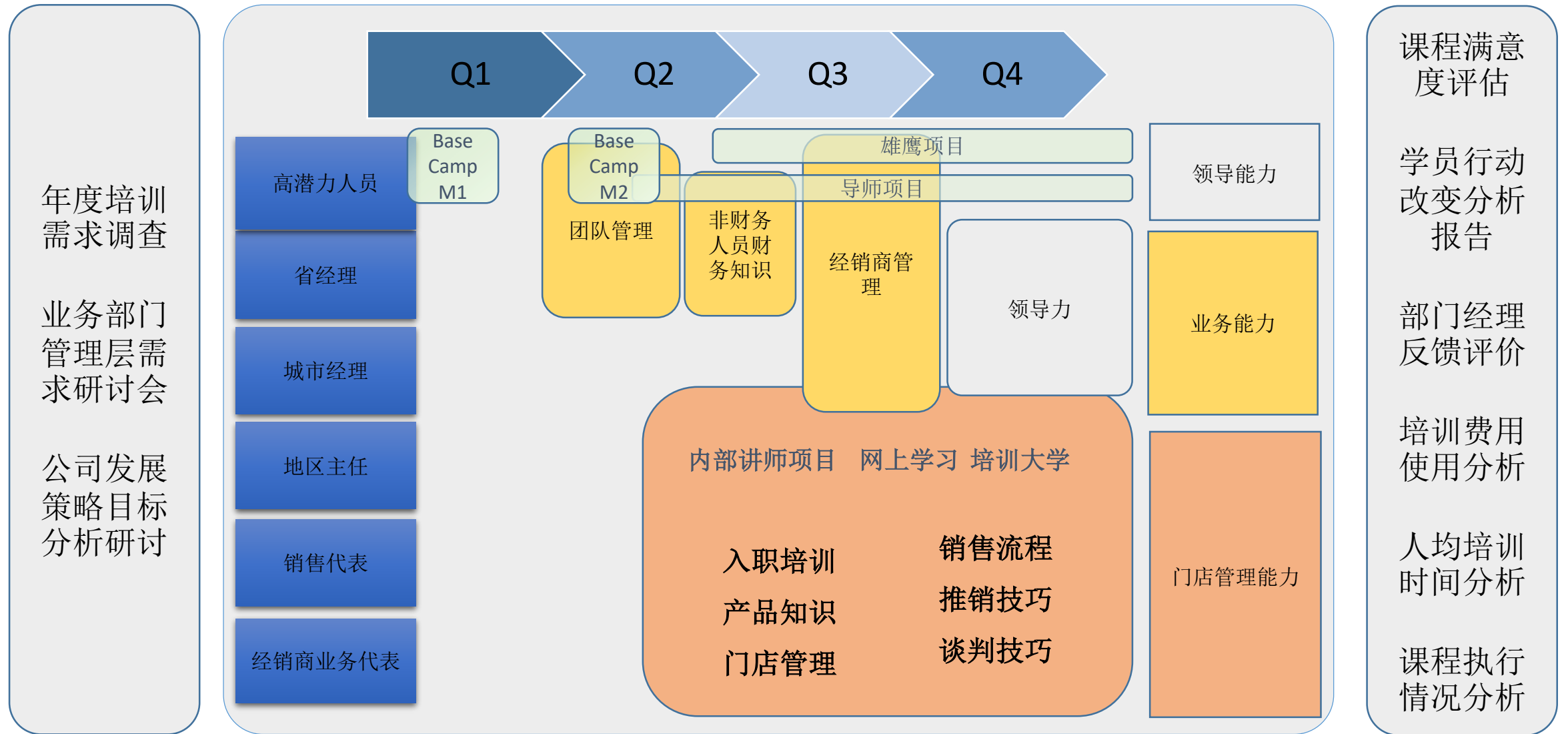
业务需求不明确

评估基本是课堂效果

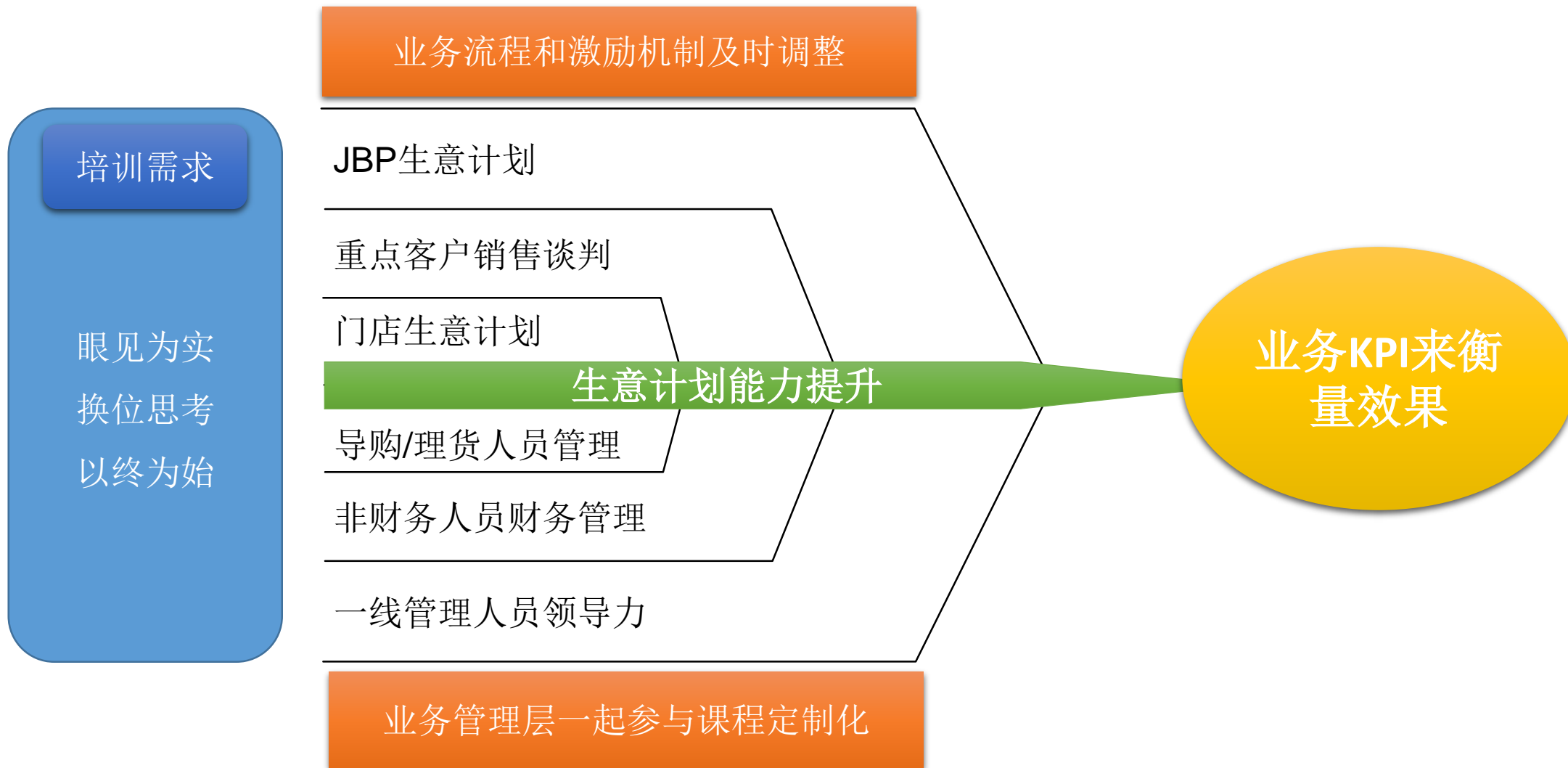
定制化内容较笼统

旧的培训体系更新

# 以往的销售培训体系



# 新的销售培训体系



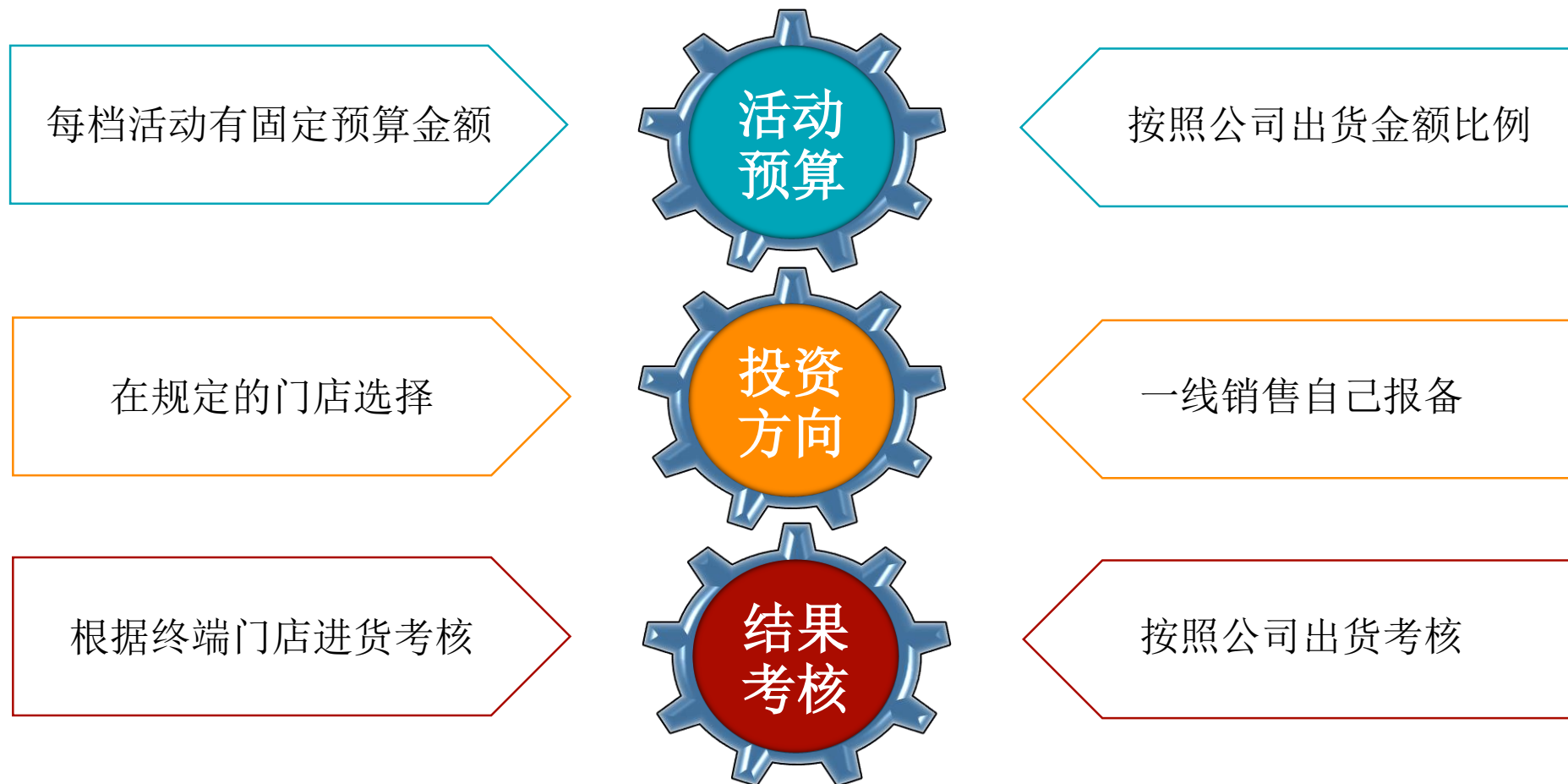
Beiersdorf  
— CHINA —

YOU OWN  
THE BUSINESS

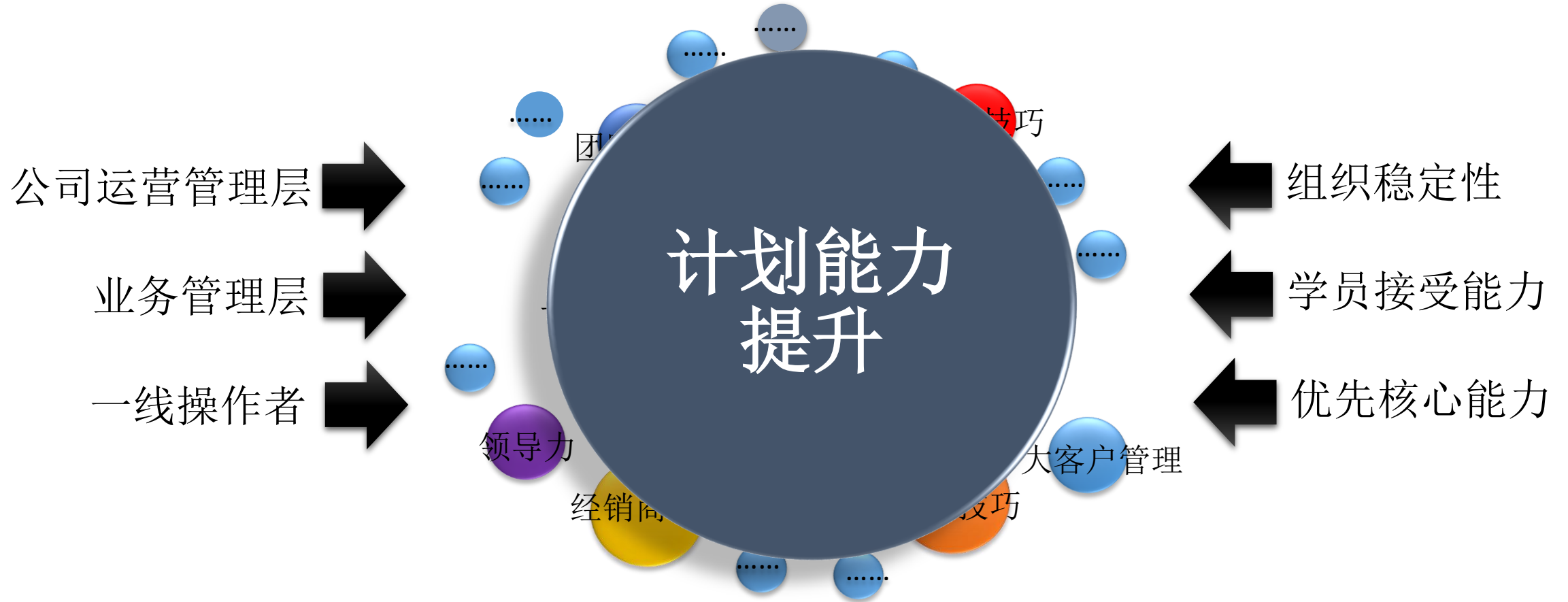
做生意的主人



# 总部管理改为区域管理



# 背后的业务需求分析

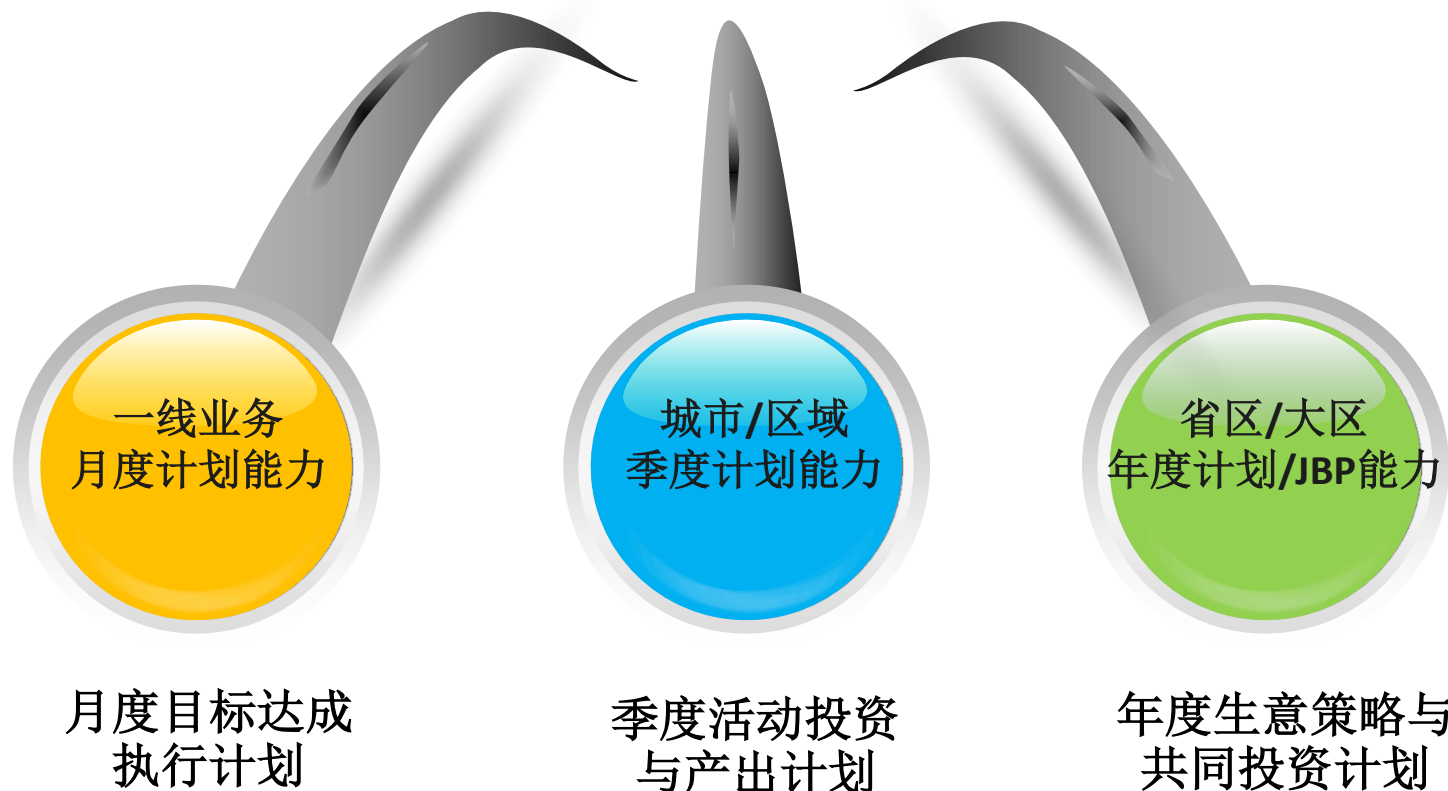




# 培训课程专一化

## 生意计划能力提升

通过对业务深入分析，针对不同级别业务人员明确不同计划培训内容



# 培训内容定制化

## 定制化课程内容

### 定制化内容合作

写实际故事

梳理故事逻辑

多个真实情况合并一起

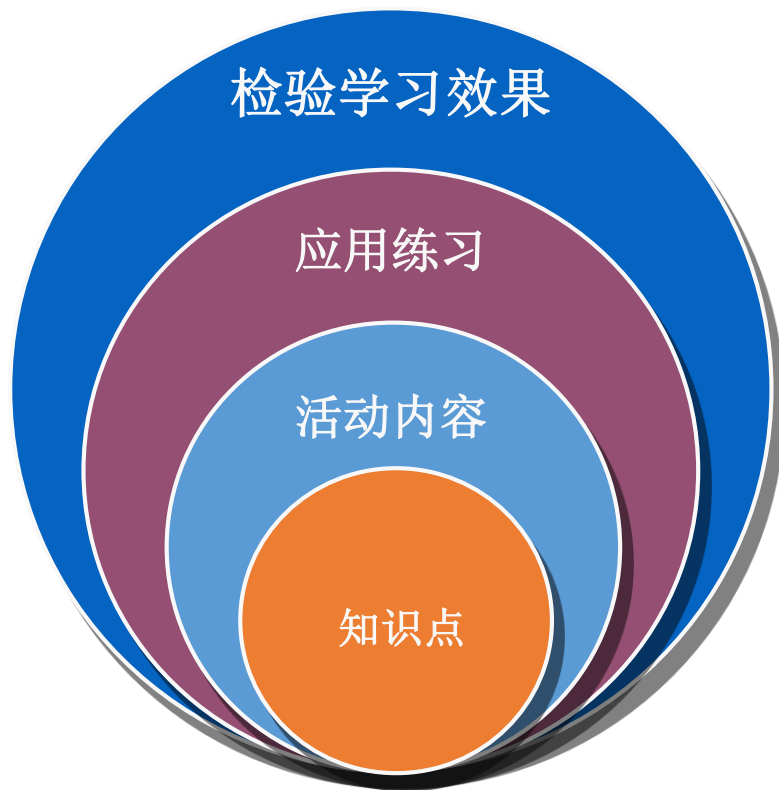
明确遇到的问题

定制化解题方向

虚拟背景符合多个情况

替换关键人物和名称

校对知识点应用删除不唯一信息



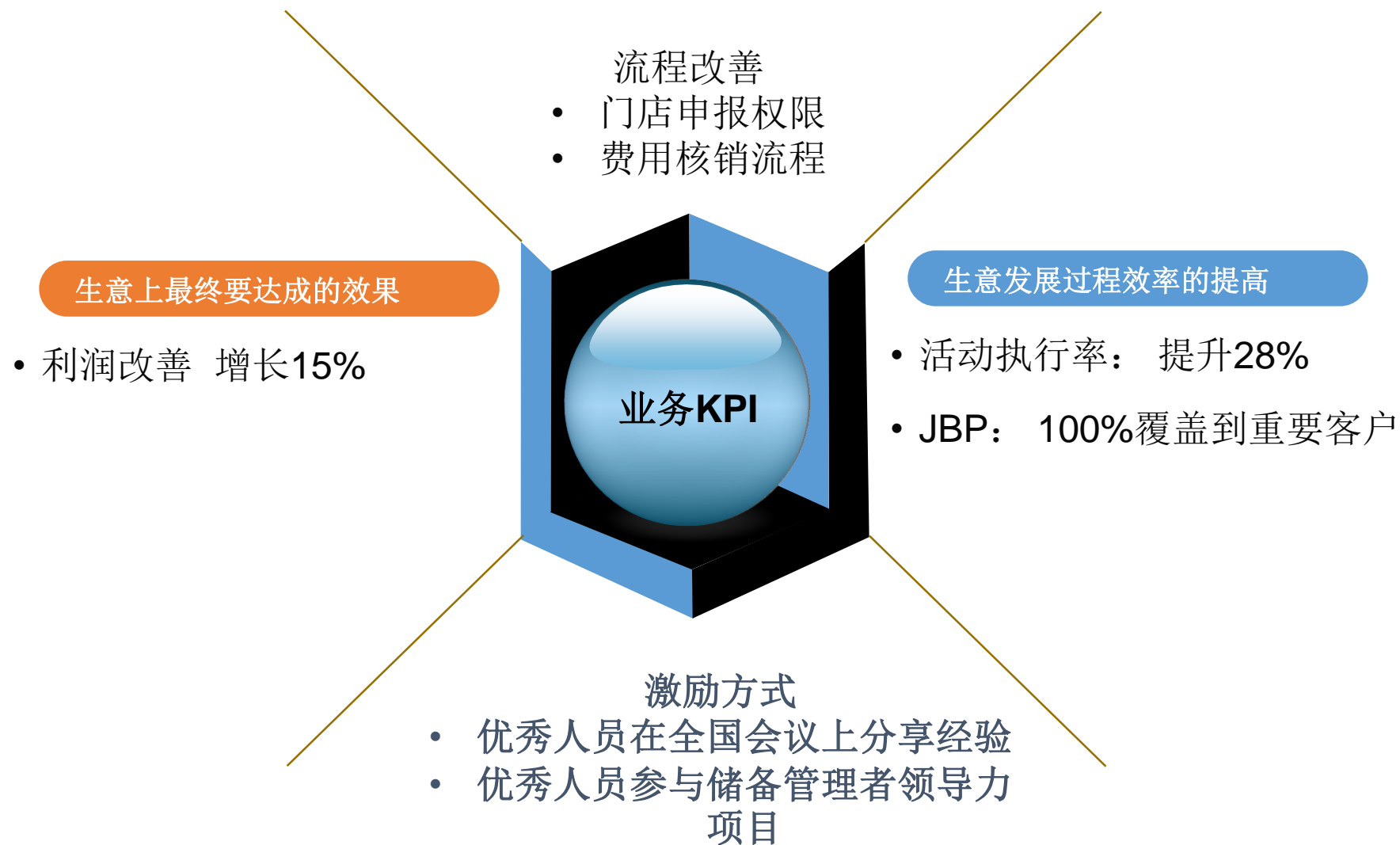
- 自我设定改进内容不需要格式
- 联系日常工作KPI分析改进效果

根据实际情况编写案例  
学员围绕案例讨论并结合知识点应用  
同时反馈实际应用中哪些流程不适合

- 讲授时间压缩大大增加练习时间
- 在网上做好课程学习的工作

严格控制知识点确保只讲最重要的**2-3点**  
课程时间通常控制在**1-2天**

# 培训产出评估





计划是用来改变的，聚焦能让你明确方向