



## 北京睿思管理咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：北京睿思管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：DeepThinking

企业常用简称（中文）：睿思

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：www.deep-thinking.cn

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训

在中国成立日期：

在中国雇员人数：

### 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）、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造

### 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	机械制造
客户当时的需求	市场竞争激励、公司销售业绩与未来有差距，之前公司加大了培养销售人员的做单能力，但是发现结果不理想。经过调研，发现是在销售管理的专业能力上有缺失，还有在销售管控体系与支持体系上出现了问题。

具体服务内容	用引导共创的方式梳理了销售管理的问题、同时研讨的方式解决销售业绩差距的问题，构建销售与支持部门的协作规则，管控模式、重新梳理了销售模式和销售各层级人才的不同的培养重点。
服务成果	重新构建了销售业务的顶层设计和一套销售人才培养体系。

### 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	互联网与游戏业
客户当时的需求	公司业务发展太快，销售人员和销售管理者的专业能力有缺失，同时公司产品复杂，销售人员培养周期长、难招聘。销售技巧类的课程不适用。
具体服务内容	从目标客户的选择、建立客户关系、挖掘需求、呈现价值、竞争策略五项能力来培养解决方案销售的能力。
服务成果	在目标客户维度，重新梳理了目标客户的行业类别、建立了客户关系维护的工具与表单，在其他的内容模块都构建了一系列方法、机制与流程。

### 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	互联网与游戏业
客户当时的需求	销售人才培养体系的搭建（销售各级人才能力不统一，每个层级不清楚要培养什么内容才能形成统一的销售语言和销售管理）
具体服务内容	构建销售培养体系，各阶段的典型任务、能力标准、培养主题



服务成果	定制化开发出各个层级的销售培养内容和主题、构建了一整套销售人才培养体系和学习地图。
------	---

档案内容更新于2018年7月