



第五届销售人员培训与赋能年会

2020年12月15日-16日，上海





联系我们

地址：上海市武宁路99号我格广场办公楼1001室

邮编：200063

电话：+86 21 6056 1858

Fax: +86 21 6056 1859

邮箱地址：marketing@hrecchina.org

网站：www.hrecchina.org



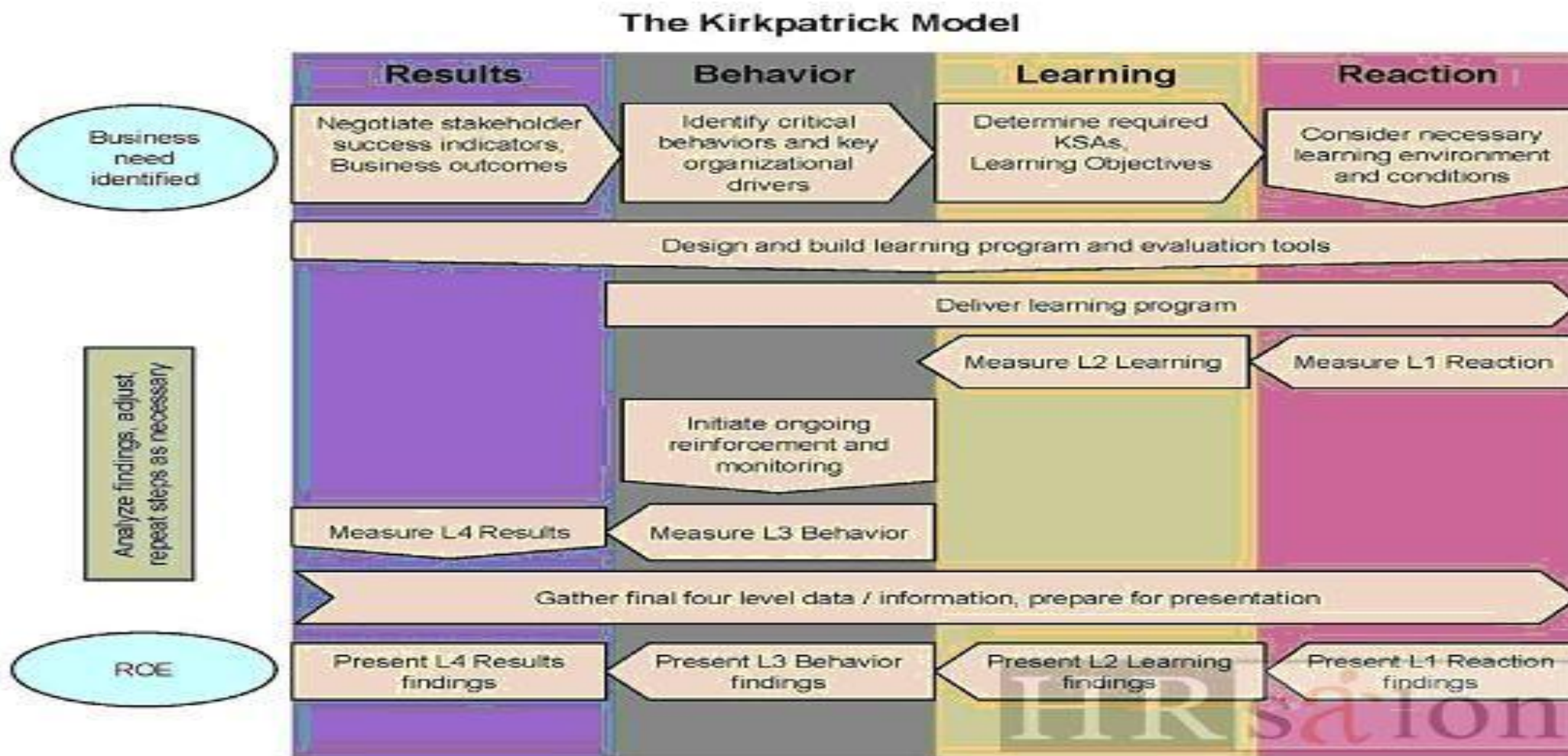
销售培训如何推动业绩成长——跨国制药企业案例

David Xiao

销售培训的痛点

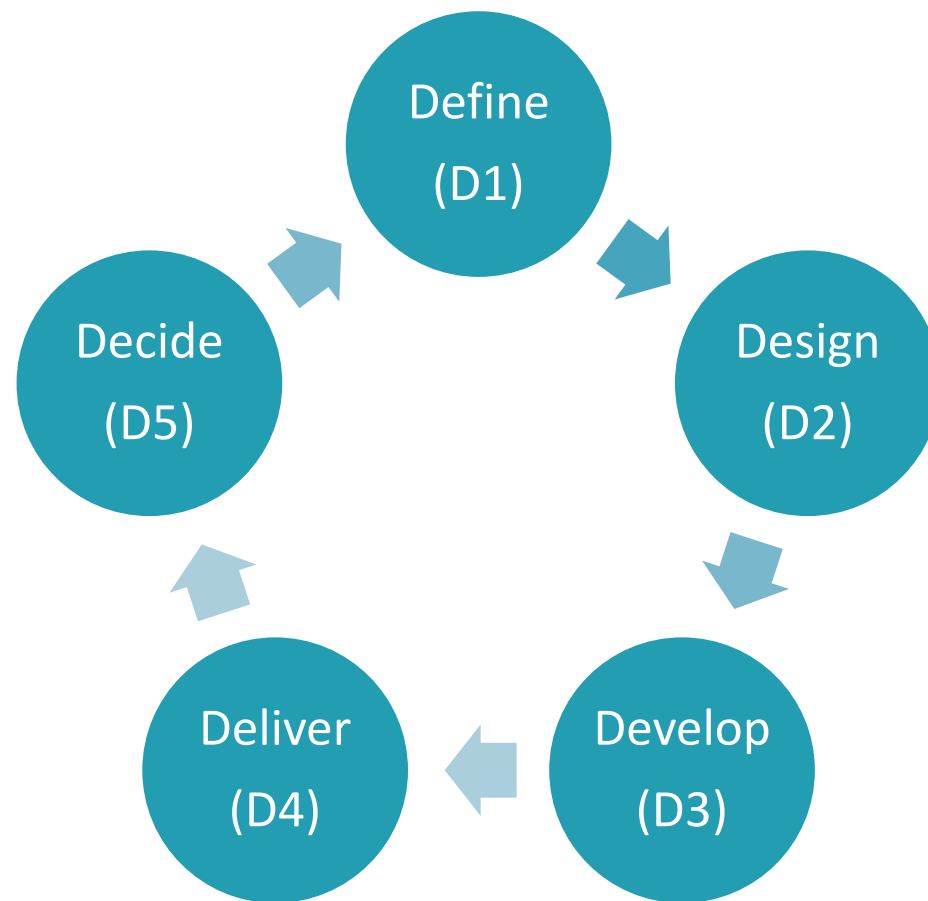


定义“有用”

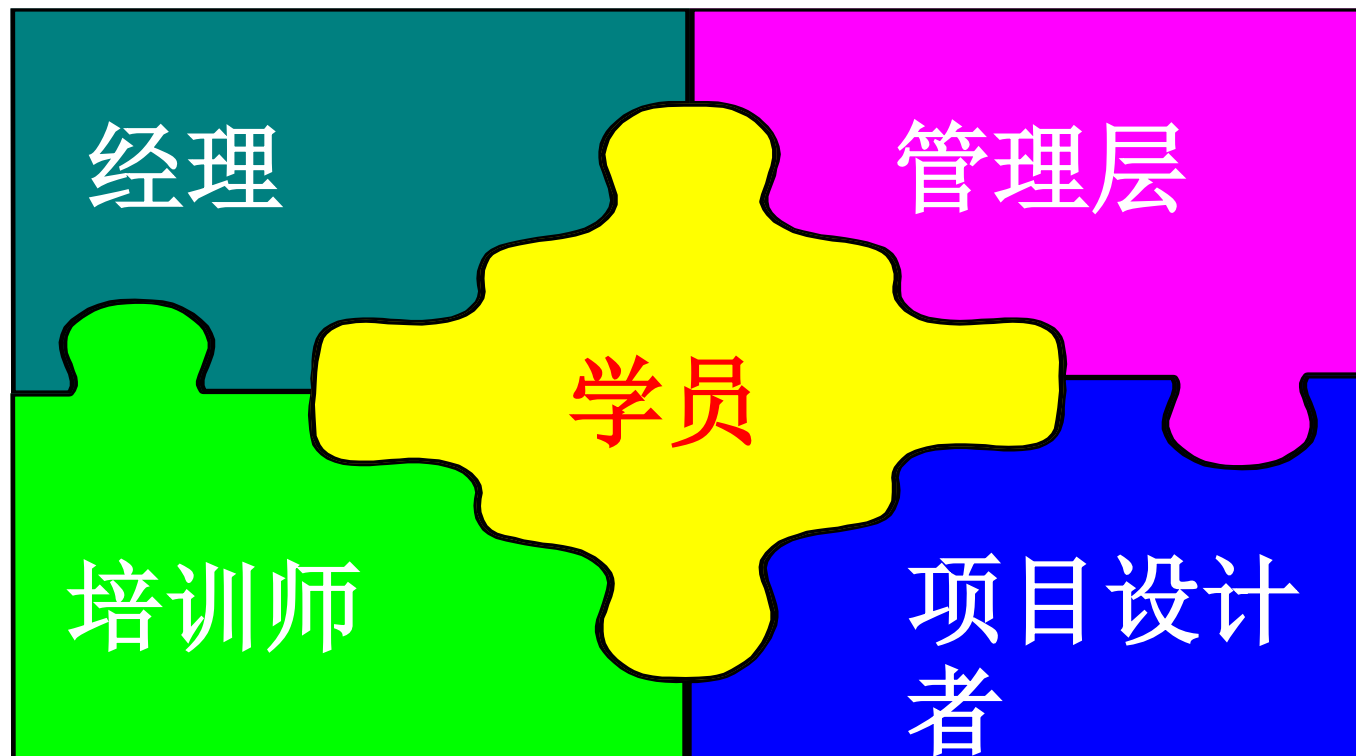


来源：Kirkpatrick柯氏评估四层次模型：五十年后新发现 1959 - 2009

以5D学习设计思维，重新审视销售培训



D1 Define: 诊断绩效问题，与高管达成一致

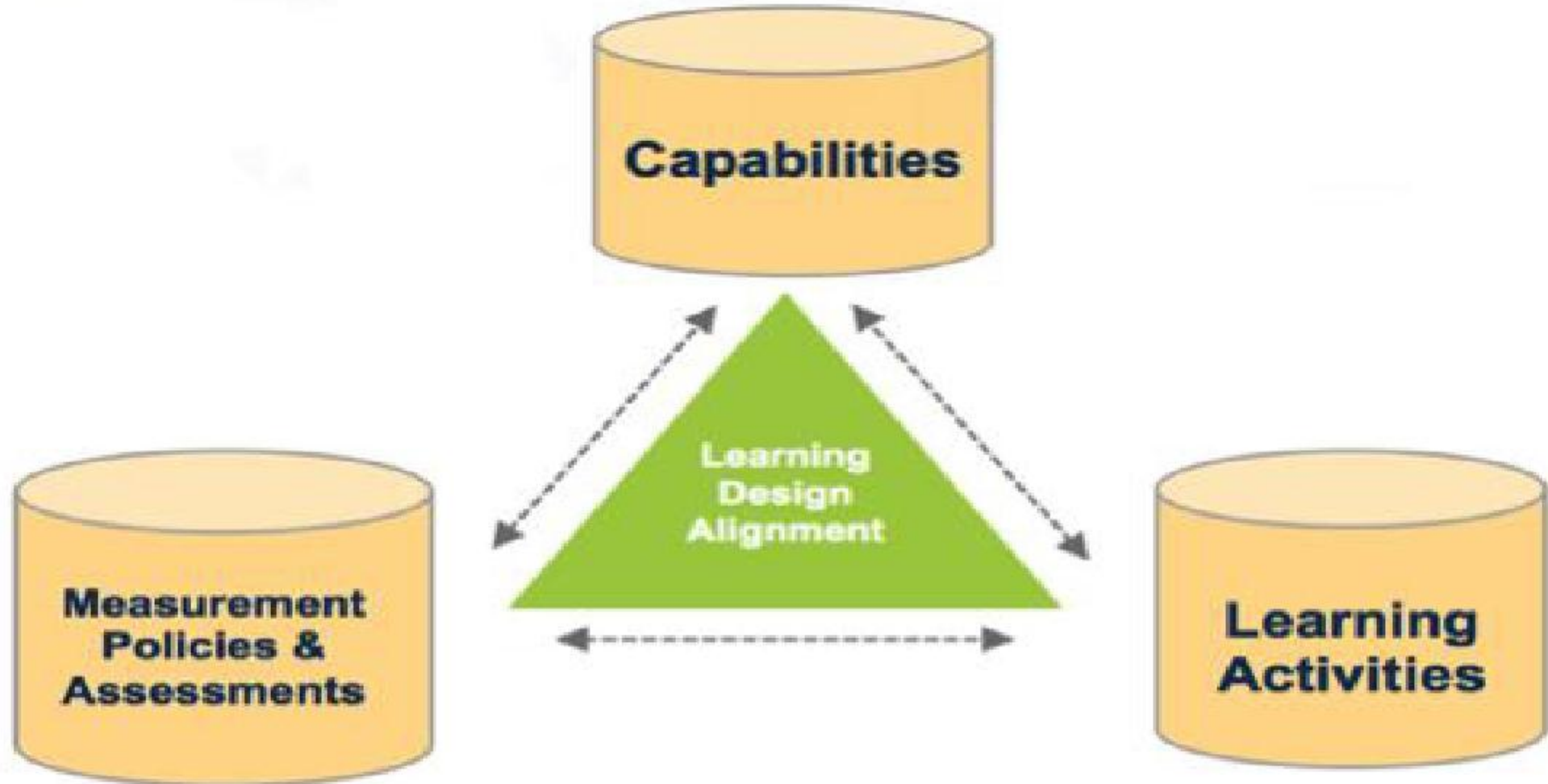


绩效差距
诊断



行为学习
差距诊断

D2 Design: 设计学习策略，建立绩效支持体系



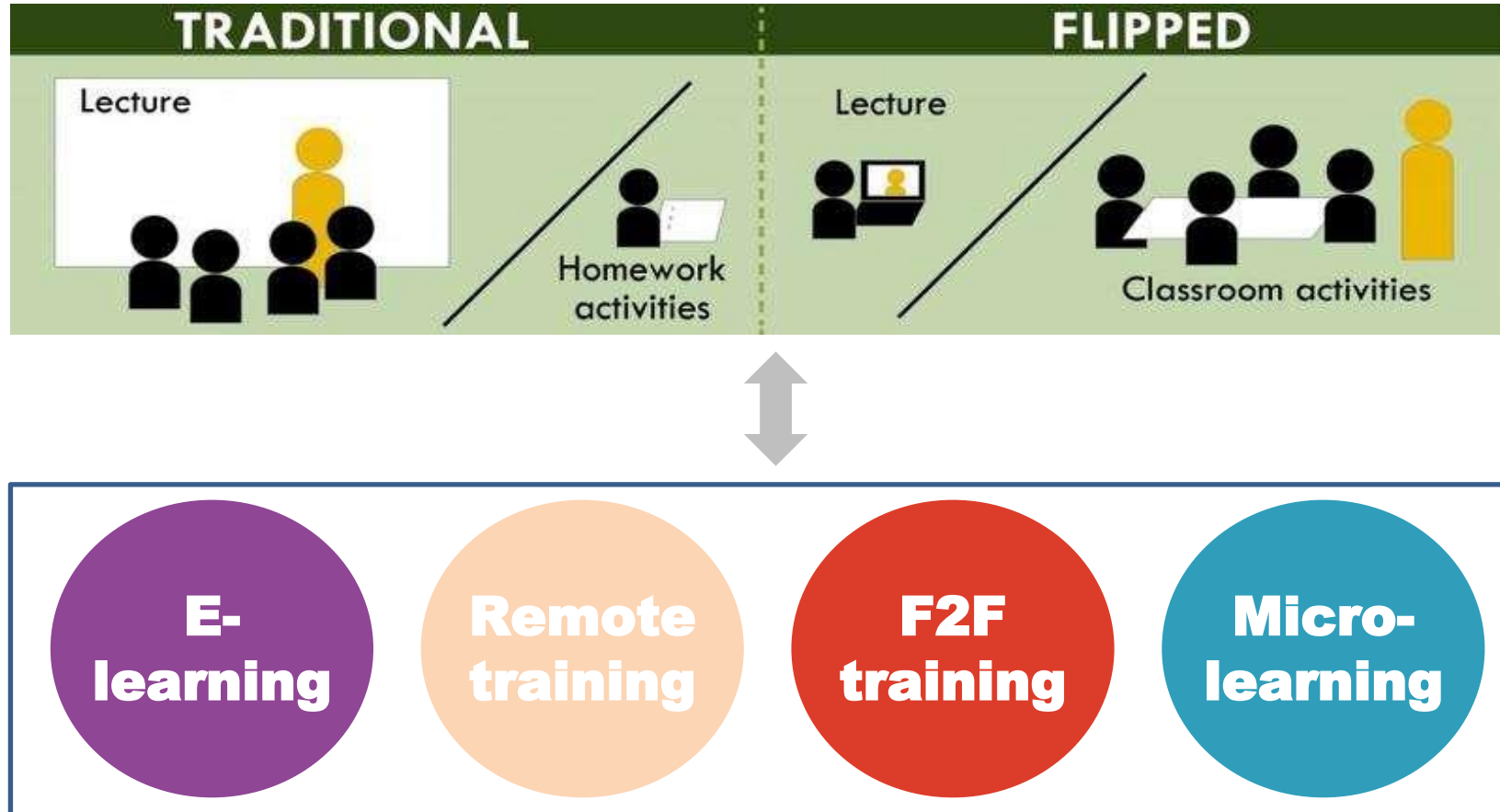
D2 Design: 设计学习策略，建立绩效支持体系

以学习敏锐度赋能

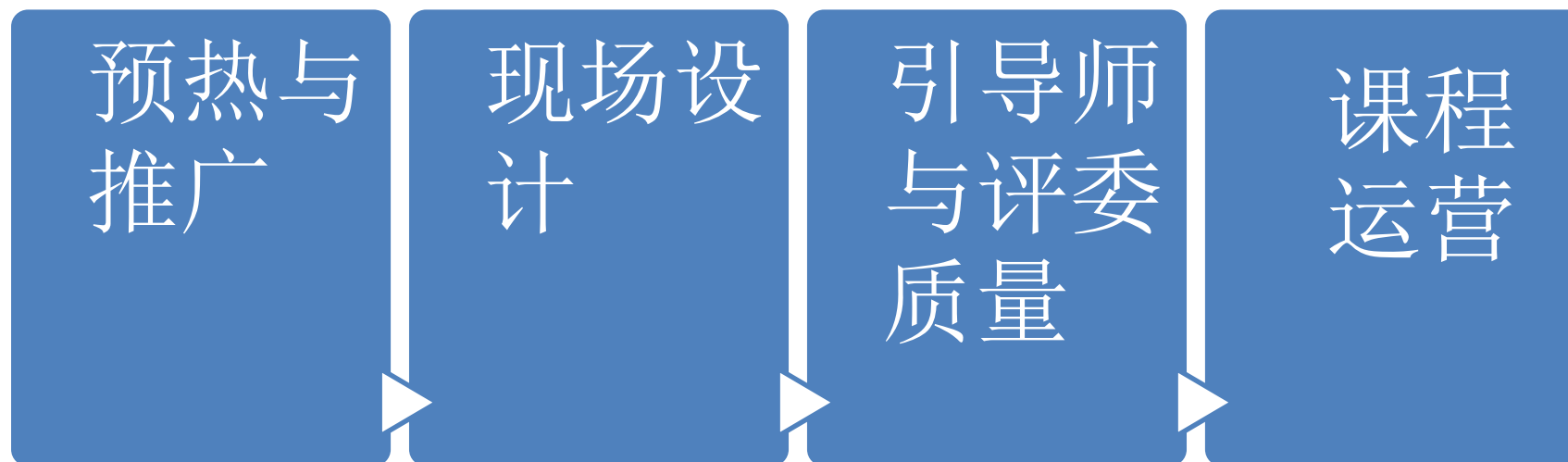


以绩效生态系统使能

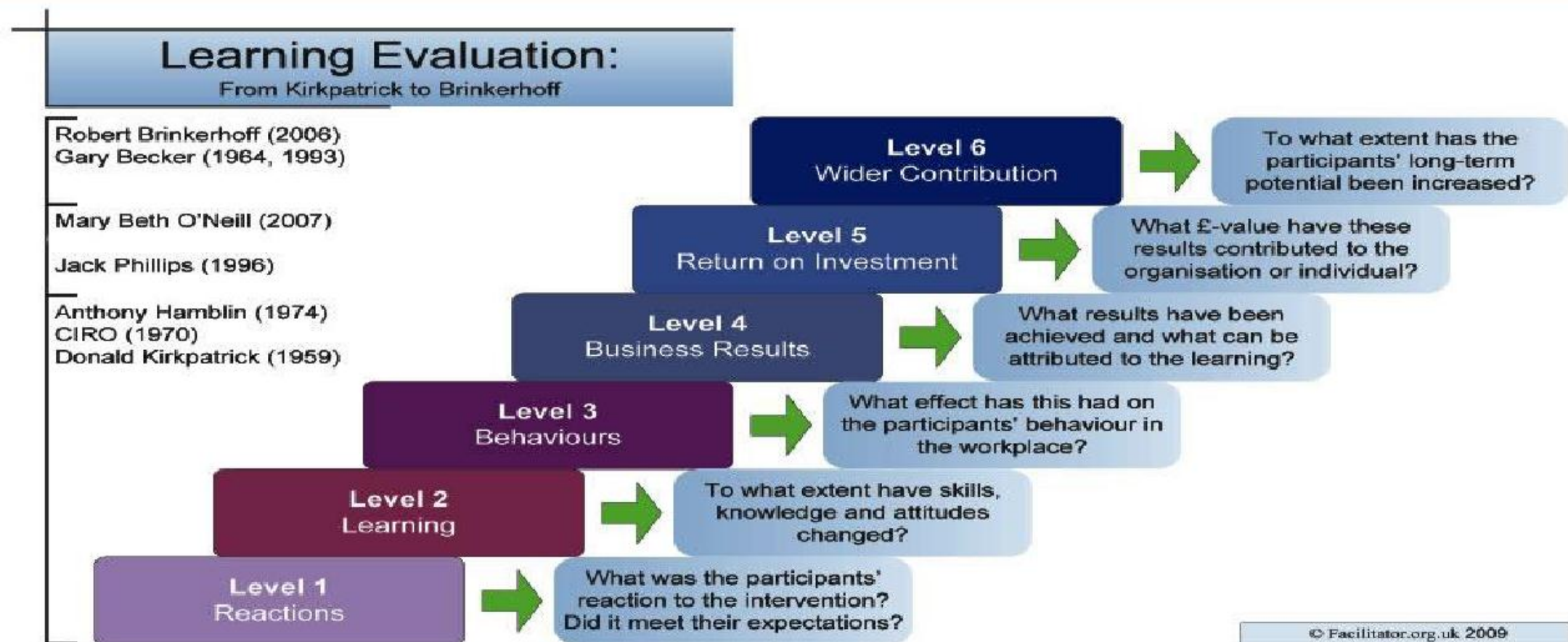
D3 Develop: 翻转课堂, 创新多元, 构建学习体验



D4 Deliver: 课程运营，不仅仅是上课



D5 Decide: 衡量学习的影响，让高管看到回报



销售培训案例：科学拜访训练营

项目背景：企业战略转变



大区经理 50+



地区经理 300+



一线代表 3000+



需求诊断

区域管理

业务计划

重点客户管理

医学知识

科学拜访

演讲技巧

变革管理

自我激励

七个习惯

需求诊断



项目目标

能力指标



商业结果指标



方案设计

- 从直线经理到一线代表培训的整体方案
- 绩效体系确保培训落地
- 混合式学习方案提升培训效果
- 跟进：“辅导加速器”持续建立能力

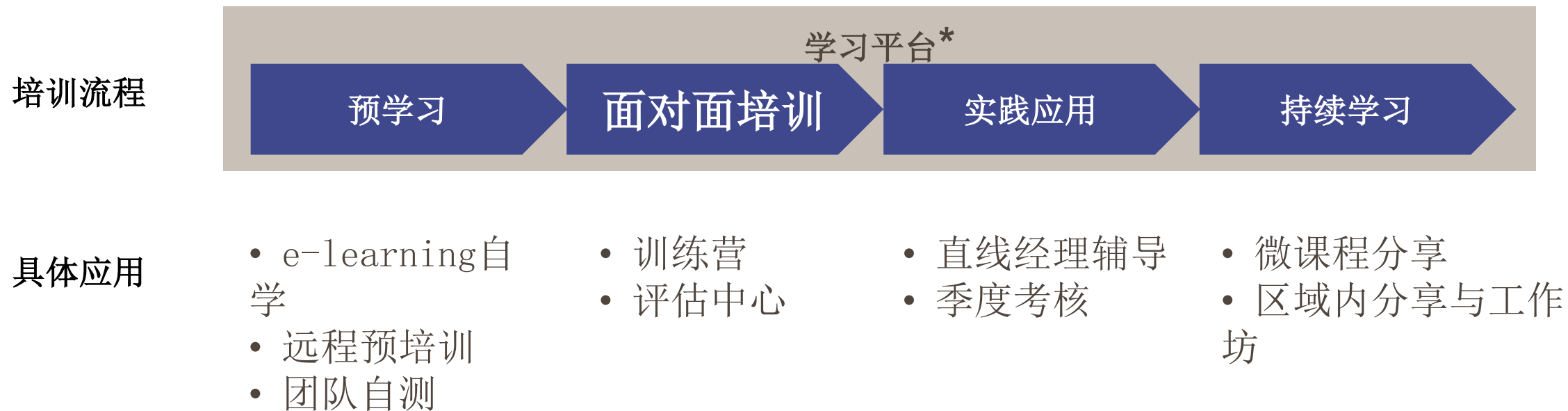


Unlocking Our Potential

方案设计：绩效体系确保培训落地



方案设计：混合式学习方案提升培训效果



方案设计：Assessment Center为主的训练营



示范



模拟演练



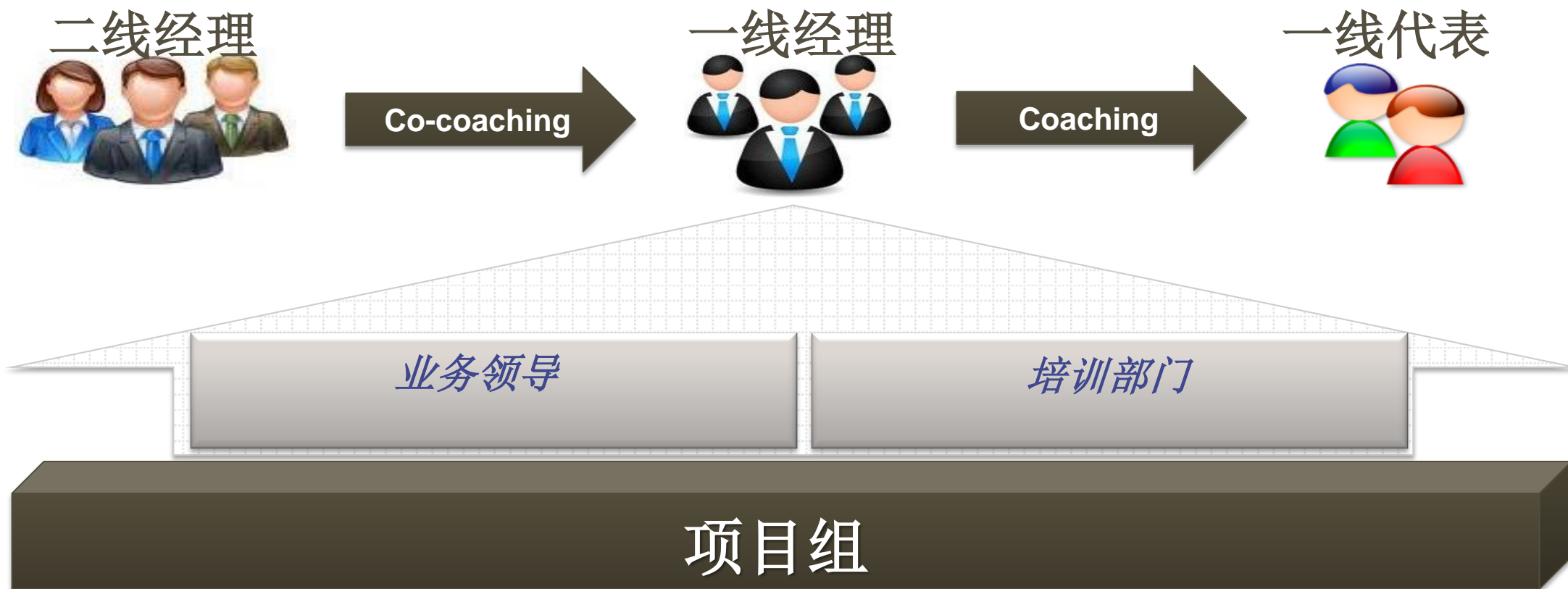
现场反馈



录像回放研讨会

方案设计：应用与持续学习方案

通过提升直线经理的辅导能力来持续提升科学拜访能力



项目成果

能力指标

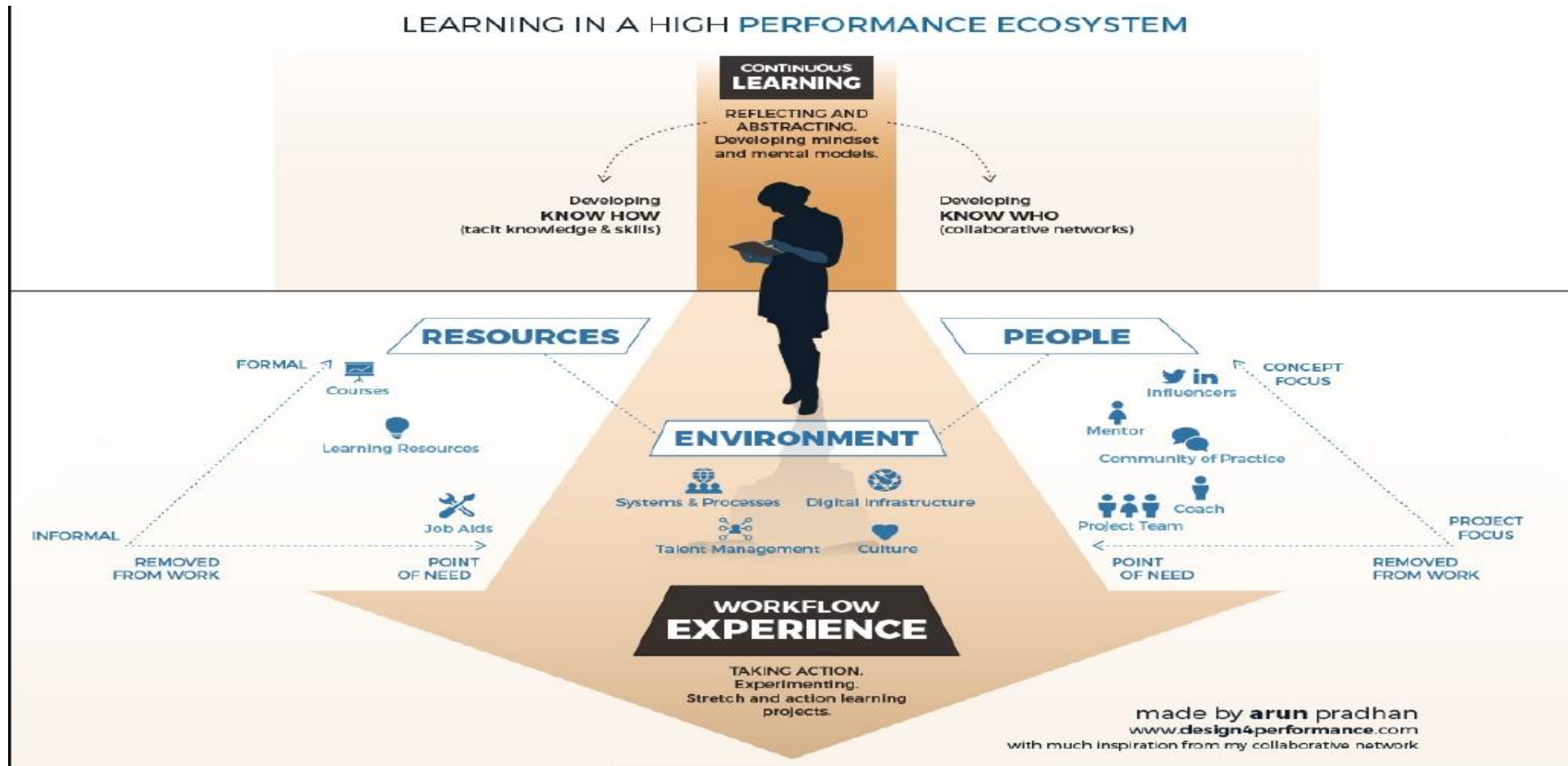
- 科学拜访能力
- 执行与策略一致性



商业结果指标

- 区域商业结果
- 企业商业结果

“有用”的销售培训，需要建立高绩效的学习生态



来源: beyond training: the art of nudging