



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

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	国有
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	通过服务商提供的实战训练咨询服务，提升客户“组织销售能力”的契机，抓电信重点行业，抓重点人员建设，树立电信在行业的标杆及打造明星客户经理，增强示范效应提升市场业务赢单率的目标。
具体服务内容	1 客户人员通过训练营提升行业客户商机拓展能力。全面分析行业客户拓展现状，结合南京市场数据和采购人实际营销数据，发现重点行业开拓机



会。并选择 1-2 个重点行业，建立数据分析-活动策划-重点商机推动-行业赛道拓展的营销模式。

2 实战训练咨询服务：

(1) 掌握有效分解与预测团队销售业绩的方法及能力，以达到提升行业客户大单赢单能力。

(2) 提升政企团队自身打单技能，强化团队能力，通过实战训练咨询服务采取有效打法抢占市场份额，提升政企业务发展量。

(3) 引进先进的销售方法论并运用于日常工作，对选定的重点商机，在销售过程中实时对赢率进行量化分析评估，围绕客户的采购流程，提升信息收集、需求挖掘、价值提供、关系经营等一系列销售动作的有效性，提升赢单能力。

3 线下驻点项目辅导：

(1) 通过驻点辅导注入全新的政企营销打法，输出一套规范化的打单方法及相应的工具包；

(2) 强化营销管理技巧：行业客户大单营销团队管理能力。基于可量化、标准化的行业客户大单销售工具和管理工具，明确行业客户大单营销关键节点，形成行业客户控单管理及项目推进的标准流程和动作，提升行业客户大单营销团队各级管理者的教练辅导能力。

4 通过项目实战落地，以提升高南京电信政企业绩为导向，同步提升一线管理人员的管理销售技能和信心。



服务成果	通过培训导入方法论和工具帮助项目团队管理者提升项目赢率、利润率和客户关系健康度。 1. 通过辅导训和客户共同设计客户经营管理制度，形成重点行业分析、重点客户分层分级管理制度（客户分级、团队配备）、重点客户产出/经营计划、队伍赋能计划、激励制度。
------	--

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	能源动力
客户当时的需求	公司面临上市的重要节点，董事长提出需要将销售额从5个亿再未来的一年里达到8-10个亿，因此面临巨大的挑战与压力，为了配合完成这个目标提出了业务转型和重组体系，其中在销售层面需要立体搭建完整的销售组织架构，和销售人力模型搭建，要求从销售的人才的选拔和赋能等一些列的体系化定制解决方案。
具体服务内容	项目规划 两年三步走- 盘家底、理流程、建体系 人才梯队 2023.3 (2天销售管理头脑风暴工作坊) (项目定制前期调研) 1 盘家底 增长从哪里来？ - 商机数据盘点（区域/行业） - 客户盘点（区域/行业） - 销售队伍盘点（区域/行业） 装备系统 2023.4-12 (项目定制、轮训和实战Review) 2 理流程 驱动增长： - 定制一套销售管控单流程 - 梳理和明晰销售行为的关键节点 - 评估和提升销售人员意愿和能力 - 指导重点客户和项目，提高赢率 制度体系 2024 (项目TTT和实战review、销售管理系统融合) (高效拜访定制和实战Review) 3 建体系 驱动增长，同时形成增长引擎： - 销售人才梯队建设建议-种子计划 - 培养一批销售骨干内部传承和复制-精英计划 - 定制一套销售拜访流程 - 指导重点客户和项目，提高赢率
服务成果	盘家底： 1、让总部看清“家底” 2、为一线队伍指明方向，排除“噪音” 3、让区域/行业明确自己的发展规划，把注意力放在做大盘子而不是在过去的积累上躺平。 理流程：

	1、让总部看清事：区域的销售动作和管理动作是否靠谱 2、让销售和销售管理人员看清事：什么阶段该干什么，不该干什么？干没干好？ 人才： 1、销售人才的评估与选拔：谁能干谁不能 2、干？谁可以变得能干？谁只能养老？ 3、培养一批既能打单又能管理的人才 工具： 1、一套让总部看得清的销售打单工具表单 1、让总部看清事：区域的销售动作和管理动作是否靠谱 2、让销售和销售管理人员看清事：什么阶段该干什么，不该干什么？干没干好？ 人才： 1、销售人才的评估与选拔：谁能干谁不能 2、干？谁可以变得能干？谁只能养老？ 3、培养一批既能打单又能管理的人才 工具： 1、一套让总部看得清的销售打单工具表单
--	---

档案内容更新2024年09月