



上海裕通企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海裕通企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Belbin

企业常用简称（中文）：贝尔宾

所属国家：英国

中国总部地址：上海市徐汇区漕溪北路18号上实大厦33楼G2

网址：www.belbin.cn

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、组织诊断、团队发展、团队测评优化、高绩效团队建设

在中国成立日期：2010年4月29日

在中国雇员人数：15

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）、汽车及零部件、互联网与游戏业、零售业与电子商务、能源动力

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	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>【背景概况】 客户创立于1781年，总部位于日本，是一家以价值观为基础、以研发为驱动的全球领先生物制药企业，在全球80个国家和地区设有分支机构，拥有约50,000名员工。</p> <p>客户中国某事业部希望提升大区销售经理的能力。面临严峻、极速变化的外部环境，组织期待销售团队保持高指标和战斗力。发起本项目，期待贴近实际业务，赋能大区经理盘活销售团队、提升销售绩效。</p> <p>【项目需求】</p>



	<p>1. 梳理业务，分析业绩达成的风险 帮助大区经理看到当前业绩达成中的风险点，分析根本问题。</p> <p>2. 探索业绩突破口，实现业绩提升 作为团队管理者，能够给团队成员提供信心，找到业绩增长点，能够激发地区经理、一线代表的能力，实现业绩突破。</p> <p>3. 盘活团队成员，销售内部能打配合 销售单兵时代已经过去，指标压力之下，仍然能够关注人的特性，包括上、下、平级等，协同用好资源，打好配合。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>项目团队对课程的期待是有产出、贴业务，贝尔宾为该大区经理群体提供了贝尔宾的工作角色课程，并针对前期需求对焦和情况、以及医药行业的业务场景提供交付。</p> <p>基于销售团队的工作解码课程</p> <ul style="list-style-type: none"> 前期准备：大区总或大区销售团队核心任务梳理，以及线上调研。 课前对焦：基于收集到的核心任务及线上调研结果，诊断不同大区现状，并与负责人探讨，制定2天项目计划。 带领大区经理拆解和分析10项核心工作任务，进行分类和可行性分析，探讨目标未达成的原因，以及当前指标下合理的团队任务分布。 综合各大区核心团队，对照解码后的工作任务，制定人事匹配的行动计划，发现机会点。
<p>服务成果</p>	<p>课程获得了超高的学员反馈，大区经理们一直认为对自己的销售团队业绩达成有实质性的帮助。</p> <p>①学员课后反馈获得9.83分的超高分。</p> <p>②掌握了新方法、新视角看业绩 为忙于业务的大区经理们提供了新方法，以从另一个视角了解自己的团队和业务状态，让大家不仅在现场有所感悟，也能持续带入实际工作中，看清团队业绩达成的问题所在。</p> <p>③产出帮助业绩提升的行动计划 帮助大区经理们梳理了手头的销售任务，划分了优先级，综合销售代表特点和销售任务，优化了匹配度，以整体提升销售目标的达成率。许多学员表示，不同于以往销售赋能，这门课程非常实战。希望下面的地区总也能进行角色评估，建立共同的经营语言。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>



<p>客户当时的需求</p>	<p>【背景概况】 客户是一家生物科技公司 and 生物材料公司，公司以合成生物科技为驱动，致力于不断提高生命质量、延长生命长度，为人类带来健康、美丽、快乐的生命体验。 客户销售团队每个季度都会进行业务复盘，以达到回顾和计划的目的。本次项目希望增加复盘的维度，除了业务回顾之外，增加对人的复盘，探索团队提效的突破口。</p> <p>【项目需求】 1. 高效解决销售业务问题 能够通过短频快、贴近业务的复盘工作坊，诊断销售团队当前面临的问题，从人的角度解决探索解决方案。 2. 提升团队凝聚力和协作 增进彼此之间的了解，增进协同和配合，打造良好的团队氛围。 3. 找到发力点，塑造团队战斗力 看到每个人的潜能，看到团队的潜能和发展点，团队共识明年的目标，探讨发展计划，能够充满信心的面对新的挑战。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>贝尔宾通过经典的“贝尔宾打造高绩效销售团队”项目，帮助客户团队实现多样性的复盘需求： 第一阶段：打造高绩效销售团队</p> <ul style="list-style-type: none"> 针对参与工作坊的销售团队进行线上调研，进行前期诊断，并与团队负责人对焦业务目标，共识工作坊目标。 定位每位团队成员的角色站位，探讨个人优势及销售风格，基于个人行为风格复盘全年工作。 成员互相了解彼此的角色和行为风格特点，理解冲突产生的原因，学习如何转化为正向协作。 基于业绩指标和团队目标，共同看见团队现状，发现团队角色分布和销售指标之间的差异。发现机会点，制定发展计划。 <p>第二阶段：辐射赋能，最大化项目效果</p> <ul style="list-style-type: none"> 以1小时线上赋能的形式，快速辐射其他相关销售成员或支持部门成员，以实现统一的协作语言，最大化项目效果。
<p>服务成果</p>	<p>通过短短1天的内容，帮助该销售团队建立了共同的管理语言，打造了科学的销售管理体系。</p> <p>①销售管理体系的转变 从以前的指标型销售管理，转变为基于人和目标的科学管理体系。</p> <p>②产出高绩效销售团队的特点 通过不同销售团队的交流分析，探索出产出高绩效销售团队的核</p>



	<p>心角色与团队特点。</p> <p>③复盘、思考，制定新的突破方向 各团队基于自己的团队成员分布，明确了团队特点，探索出团队发展的新方向。</p> <p>④组织发展与用人建议 结合客户团队与目标现状，提供整体的组织发展与用人建议。作为运营团队，能够有意识全盘来看团队中人与事的匹配度，各个部门之间协同作战，相互补位。能够基于不同员工的风格和任务情况，进行工作分配。</p> <p>③促进了一体化管理体系的建立 在各地医院之间建立了通用的管理语言，降低了沟通的成本，彼此能够用同一套语言进行交流协作。</p> <p>④领导力进阶 实现管理意识的进阶，扩充了管理视野，能够从团队整体的视角看现状、看发展，提升团队战斗力。</p>
--	--

档案内容更新2024年09月