



上海倍晟企业管理顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海倍晟企业管理顾问有限公司

企业常用简称（英文）：Empassion Management Consultancy Co., Ltd

企业常用简称（中文）：波特·亨利专业销售培训

所属国家：中国

中国总部地址：上海长宁区空港一路89号高璐商务楼

网址：www.em-passion.com

所属行业类别：销售培训、教练技术培训

在中国成立日期：2005年7月

在中国雇员人数：5

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、机械制造、化工与石化、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	外商独资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>客户是行业内工业设备的排名前三的公司之一，由于他们做的工业传动带具备独特的定制特点，一直以来在纺织行业占据了很大的市场份额，目前在工业的其他领域做深耕，由于公司的销售人员不多，大致30个不到，每年会进行一次销售培训，</p> <p>公司每一年的培训主要也都用的PorterHenry课程，觉得课程的流程工具表格实用，也得到了业务团队的认可。</p>



	HR在偶尔与业务团队进行随访的时候，发现业务人员与客户进行访谈仍旧会有很多的问题—— <u>不知道如何挖掘需求，如何进行方案和产品的匹配</u> ，所以想设计一个落地践行的夯实技巧类培训。让课堂知识能够深植于日常行为中。
具体服务内容	经过和新上任的总经理的沟通，我们设计了独特的销售形式：通过设计案例和工作坊的形式，将所有之前上过销售培训的同事重新齐聚一堂，通过复习之前学习到的销售知识，然后让学员进行案例演练，将学习到的销售技巧展示出来。 然后再把所有这些学员的主管聚集起来，教会他们如何在日常的销售辅导工作中将销售人员学习到的销售技巧落地，并进行了多次的案例分折，让主管在实践中不断地精进。
服务成果	通过定制设计的2天培训+2次线上跟进，学员们纷纷表示：这次案例设计的方式让之前学习到的销售技巧课程更好的落实到日常的销售工作中，而且对销售技巧的每一个知识点都非常的理解，学员主管也认为通过1天的工作坊和落地跟进发方式对于如何辅导下 属更加有的放氏。

客户案例二：

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	机械制造
客户当时的需求	客户希望提升改造销售团队以客户为中心和主动性，协作与构建关系网络，对销售工作的热情和热爱，乐观积极，营造双赢的伙伴关系意识，构建良好的合作网络，鼓励合作各方协同一致，达成目标，制定解决方案并传达价值，对公司服务和产品有较高的熟识度，善于找到和客户/代理商的关键需求，并提取和总结 出来，用公司的产品和服务提供解决方案并得到认可和客户保持良好的合作和沟通状态。谈判和结束。
具体服务内容	在研读了客户内部的需求资料我们的初步看法是：可以用一条主轴把这些需求像一条线一样串起来， 这条主轴就是面对面拜访销售技巧，课程架构为： <u>拜访前、拜访中、拜访成交后与交付实施 + 其他相关能力内容。</u> 课程以：以客户为中心的销售技巧、 建立关系(销售态度) 、 制定拜访前的计划、确认优先顺序、牵引利益到客户的优先顺序 (呈现价值方案) 、制定销售活动拜访频率计划 、谈判和结束、人际风格销售技巧、明确经销商在整体营销中之战略定位与价值、建立双赢工作关系为主要内容，学员每个销售环节要完善工具表，主管跟进

	<p>学员工具的使用情况，主管实地联合拜访，检验技巧的掌握情况，定时进行销售技能分享</p>
<p>服务成果</p>	<p>课前，我们老师花大量时间调研需求并让学员配合写出3个客户案例并用于课程中。在课程的一开篇，老师强调SAII这套夯实的流程是每个销售人员必备葵花宝典，销售人员就如练武功一样，马步功要扎实。用“男孩追求女孩”为例子解释SAII流程，并让各组根据自己平时拜访客户习惯排列销售流程卡片，整个现场热情又快乐。课中，通过角色扮演、视频问答、小组讨论等方式学员们掌握了如何跟客户创建关系、如何规划销售拜访、如何问问题、人际风格的掌握、销售活动拜访频率的计划、渠道发展，两天课程中学员参与度很高，非常投入。老师引导式、启发式、活跃的授课风格让学员们在最容易犯困的下午还精神抖擞，踊跃发言，收获颇多。</p>

档案内容更新2025年09月