



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）：睿思咨询

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：销售培训、领导力发展培训、专业能力发展

在中国成立日期：2014

在中国雇员人数：50

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、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	民营
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	<p>1、客户在转型/升级过程中，新业务的各子公司面临着不同的挑战，从传统大宗汽油、柴油等业务向ToB的新能源、精细化工业务转型期间，我们虽然取得了重要成果，但也面临着艰巨的挑战：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 管理者能力：市场变化快，波动幅度大，相比传统业务，新业务对业务管理者能力要求更高，尤其在行业趋势洞察、策略制定的前瞻性和达成目标的路径方法的专业性设计上



	<ul style="list-style-type: none"> • 人才供应：对人的能力要求更高，市场人才供应不足 • 人才成长：人员成才的周期更长，进而培养的周期更长，频繁地换人或人才流失都会给企业带来很大的隐性成本及机会丧失；营销人员尤其是业务管理者在岗试错式成长会给企业带来非常大的隐性损失 • 培养体系：需要企业有高效、实用的赋能体系和培养内容及机制；人才培养与梯队建设要有效协同起来 <p>配套机制：新业务大多是解决方案式销售或价值型销售，对定制化销售流程的应用就非常关键，对应的执行机制也极大的影响结果；配套的协作流程及执行机制，也是不可或缺的一环；关键岗的薪酬及激励在行业内要有相应的吸引力</p>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、营销管理策略提升中高层销售管理者制定销售策略的能力，提升新业务的开拓效率； 2、定制化销售流程梳理，梳理出针对各子公司业务特点的销售流程，促进人才成长； 3、定制化协作流程梳理，梳理出与各子公司销售流程配套的协作流程，提高协作效率； 4、销售业绩管理专项赋能，提升中高层管理者销售团队日常运营管理能力。 5、销售人员拜访与商务谈判培训与辅导，针对销售人员的能力短板进行针对性培养及辅导
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、帮助客户各个新业务公司制定了符合市场及客户特点的营销管理策略，并进行了多次优化辅导； 2、帮助客户各子公司梳理出来定制化的销售流程与协作流程，极大的提高了工作效率与人才成长周期，并为管理者提供了过程管理工具； 3、帮助各子公司建立了销售团队的业绩管理机制； <p>针对各子公司的营销精英的能力短板进行了定点提升，销售素质得到了极大提高。</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>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>电子电气</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>1、在当前的市场环境下，集团如何应对新老竞争压力？如何保持产品创新？如何提升客户满意度？如何稳固市场，持续增长？等等这些都是需要不断思考并解决的问题。中层业务管理者作为承接集团业务战略，实现业务目标的一线指挥团队，他们的是否具有策略思维，是否具有策略制定能力，是否具有实现策略目的的计划是这些问题解决的关键。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>1、阶段一 在该客户中国四个大区开展《业务管理策略画布》工作坊，给共计160多名销售管理者开展业务管理策略制定能力提升的专项培训，并且训战结合，各大区要以组为单位产出自己的业务策略；</p> <p>2、阶段二 针对各大区的业务管理策略应用情况按照各业务条线和区域开展业务管理策略辅导，帮助各业务单元最大程度上的落地应用</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、本次项目采用“训战结合”的方式，学员们不仅要上课还要将所学知识代入到自己的实际工作中产出自己的策略制定方案（考虑到培训效果，以小组方式呈现），第三天进行集中式的汇报，由顾问老师和该公司的业务高管组成评委团，对每组的汇报进行点评和指导，经过校正后的方案基本就可以落地执行，这就是“以训代战”。</p> <p>随着跟各业务单元进行落地应用的辅导，帮助各销售管理者梳理了业务管理策略制定方法论在使用过程中一些挑战点，并进行了针对性的优化，提高了业务目标达成的效率，统一了公司的销售管理寓言。</p>

档案内容更新2025年09月