

工业品销售内训课程

产品名称	工业品销售内训课程
公司名称	上海灵希文化传播股份有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	上海市嘉定区安亭镇墨玉路185号1幢1506室
联系电话	021-68885005 17621681295

产品详情

工业品销售内训课程 销售精英内训系统 尽在工业品营销研究院
工业品营销研究院（简称IMSC）即上海灵希文化传播股份有限公司免费咨询热线：400 - 601 - 8805

工业品营销研究院（简称IMSC）——执行机构为上海灵希文化传播股份有限公司，始创于1999年，是中国（第）一家专注于工业品行业营销咨询培训的专业顾问机构，是中国工业品营销咨询与培训的领航者，也是中国（第）一家上市的咨询培训公司，服务项目涉及工业品营销咨询、营销培训、PSM软件、E-learning等服务，实现线上、线下相结合的产品服务模式。

什么是营销人才大压模内训系统？

根据工业品营销人才应该具备的素质模型，工业品营销业务流程的路径来设置的系统培训课程，在短期内批量复制优秀的工业品营销人才，系统打造专业的工业品营销团队。

工业品企业为什么要做人才压模内训系统？

由于工业产品销售的特殊性，项目成交周期长，项目销售金额偏大，客户非常重视今后服务

，人与产品缺一不可，甚至人比产品来的更重要等特性，众多工业品企业打造销售团队面临如下难点：

- 1、选才难-销售人才缺乏、稳定性差、价值观难与公司相符合。
- 2、培养难-成长速度太慢
- 3、选课难-课程针对性和适用性差，效果差强人意。
- 4、培训知识落地转化难-流程管控难实施。
- 5、学的知识结合实际情况综合应用，并形成系统难。
- 6、知识和技能传承难-核心人才一旦离型对公司影响非常大。

那些企业适合做人才压模内训系统？

企业销售团队人员在20人以上，可以考虑引进工业品营销压模体系进行个性化的内部培训，如果是集团大公司，人多可分批培训效果更好。培训对象为工业企业的中基销售人员。新人（0-3年从业经验）相对较多的企业更有效。企业高层愿意投资营销人才打造的项目。

人才压模内训系统的价值

- 1、建立工业品销售人员能力素质选才标准
- 2、提升并固化工业品销售人员的销售技能
- 3、打造儿狼性高执行力的销售团队文化。
- 4、掌握业绩及团队管理方法
- 5、建立 培训系统及转化体系
- 6、开发应用系统的管理工具
- 7、建立学习型组织及传承系统

人才压模内训系统的六大特色

- 1、国内首家也是唯一一家专门针对工业品企业开发并且得到实战验证的训练系统

，对客户的业绩增长和营销团队能力提升显著的训练系统。

2、避开了系统培训的填鸭式的教学，在训练过程当中采用“培”和“训”结合的方式，能够使参与学员边学习边练习。把所学的内容现场就能够学会并且应用。

3、采用了全案例式教学，并且安全绝大多数都是工业品企业招投标、大客户营销、项目型营销的安全，针对性强，更加的实战高效。

4、在培训的过程当中，全程的培训老师，都是工业品行业资深的实战派讲师，都有深厚的工业品营销实战背景和实力。

5、课程研发是结合世界五百强企业在国内行业依靠企业做法和系统，参考模本国际上有ABB、丹佛斯，西门子等企业，国内有三一、远东、南玻等企业。并在此基础上进行更加完善和系统的成熟训练系统。

6、工业品研究院有大量的知名企业作为见证，并且这些企业在使用研究院研发的压模训练体系之后已经得到了充分的验证。

人才压膜内训系统专家介绍：

丁兴良 中国工业品实战营销创始人

-工业品营销研究院院长 资深营销顾问

-工业品营销管控系统创始人，卡位战略营销理论的开创者

-中欧国际工商管理学院EMBA清华，北大等数十家知名高校EMBA，总裁班特聘讲师

-50多家工业品行业协会大型年度论坛特邀主讲嘉宾

15年潜心致力于工业品营销的专业培训与咨询，300多加工业品营销咨询项目经验，3000多场的营销培训经验，出版工业品营销专业书籍70多本持续畅销，被中国机械工业出版社授予“金牌作者称号”。对工业品战略，品牌战略，组织设计，薪酬绩效，业务管控，渠道管理，人才压模建设，服务营销，大可以营销，项目性营销等领域有独到的研究和深厚的咨询经验。

汪奎 工业品营销研究院资深讲师

-工业品营销研究院资深讲师

-西安市远征科技有限公司-总经理

-美国国籍职业资格认证文员会，国家职业高级企业培训师

-西安交大经济与金融管理学院 EMBA，西南交大电力系统自动化硕士

十几年销售管理经验，对销售系统的各岗位的素质、技能要求有系统深刻的认识，能提供个性化的，使用的销售培训课程。主讲内容：工业品销售流程与技巧，项目性销售流程，大客户销售制胜策略和技校，销售技巧，大客户关系管理，精准化客户开发，专业销售及客户关系管理。

陈伟 工业品营销研究院高级讲师 招投标研究所所长

-工业品营销研究院高级讲师

-首位招投标营销专业“十佳培训师”，多加企业的招投标事务顾问

-中国企业联合培训委员会执委，北京大学，清华大学总裁班特聘教授

-中国招投标教育培训中心名誉主任

陈老师多年研究国家招投标的法律和法规和政策，推出“阳光找标”系列课程，在招标，开标，评标，商务谈判等方面均有独到的见解，提出“企业管理创新以招投标管理为突破口”的观点，首创“招标的五行与五化，招标风险防范的十大措施”等全新理念，率先开展面向政企的实战应用型采购招标培训。

想了解更多工业品销售培训课程内容请点击访问工业品营销研究院网站