

机电产品营销培训方案 尽在工业品营销研究院

产品名称	机电产品营销培训方案 尽在工业品营销研究院
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

机电产品营销培训 机电制造业营销方案 尽在工业品营销研究院
工业品营销研究院即上海灵希文化传播股份有限公司（简称IMSC）免费咨询热线：400 - 920
6062

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。

客户背景：

重庆明珠机电有限公司是高新技术企业，专门从事螺杆泵和转子泵及相关产品的研发、生产和销售，是国内单螺杆泵行业标准的制订单位之一，技术上处于国内领先地位。公司位于重庆西永微电子产业园，一、二期建筑面积50000m²，是目前亚洲螺杆泵很大的研发和生产基地。公司的主要产品包括：CS系列单螺杆泵、CS系列双螺杆泵、CS系列转子泵，其产品畅销国内18个油田和28个省、市、自治区，在国内油田市场占有率第一，深受广大用户的喜爱。

遇到问题：

业务管控

业务员的日常信息缺乏有效的管控；大项目和大订单动态跟乏，订单丢失难以找出原因；大项目更多单边作战，缺乏大客户的公关管理体系。

运营管控

公司难以把握前线业务员的工作情况，难以掌控项目的进展，不能给予前线业务员以适当、有效地支持，造成很大的资源浪费，甚至项目流产，有些业务员离开时，也会带走自己的客户，给公司造成了不必要的损失。

培训

新人培训不够、成长慢，不知道如何开发客户；业务开发缺乏统一的话术和手册，缺乏系统性的培训和成功案例的总结；营销观念相对滞后。

薪酬绩效制度

公司销售制度不完善、变动频繁，绩效薪酬制度也不合理，难以执行，导致销售人员工作积极性不高，流失严重。

解决方案：

签订《重庆明珠咨询项目》协议，主要工作内容为业务管控、运营管控、销售手册、绩效薪酬、人才能力模型和压模培训，具体包括：

- 1、营销战略分析
- 2、组织架构及业务流程分析
- 3、绩效薪酬体系的构建
- 4、营销管控工作坊
- 5、营销管控体系搭建
- 6、营销管控工作任务清单及工作表单研讨修正
- 7、销售人员能力模型构建
- 8、人才压模培训

经过工业品营销研究院和重庆明珠的共同努力和配合，研究院为重庆明珠业务流程管控方案和运营管控方案已在明珠内部开始执行落实，配套的PSM软件也正在按计划使用；绩效薪酬方案已经完成；能力模

型方案已经构建完毕，对销售人员的培训起了很大的指导作用，针对业务人员的专业销售技能培训也已经结束，整体营销管控体系的搭建，将有力推动重庆明珠冲击亿元销售额。

更多详细方案介绍请点击访问工业品营销研究院网站