张芯译老师营销咨询服务介绍

一、服务内容

1、销售流程梳理

1） 结合客户采购流程，定制企业对应的销售流程的步骤，让销售很清楚知道自己所在的位置，明白不同阶段需要完成不同的任务。

2） 设置推动销售进程活动，销售根据对应的活动知道自己下一步的行动，忙而不乱。

3） 明确里程碑，让销售明白销售周期的各个关键点。

4） 设计可验证的结果，评估销售每个步骤的成效，避免销售自我感觉良好。

5） 不同销售步骤使用对应的辅助工具，让销售在正确时间用对的工具做对的事。

2、 销售工具定制开发

根据对企业业务的深度调研，结合企业实际情况，专门为企业提供定制化的销售工具

例如：开发客户工具、销售话术、拜访计划表、成功案例等。

二、服务形式

咨询+辅导+培训

培训：结合成员的实际情况，了解成员的特点，围绕着结果提供专门定制化的培训课程，提升销售的现场作战能力。

三、服务报价

收费标准

1） 客户流程的复杂度

2） 所需要的工作量（难易度）

3） 交付物要求（主要是销售工具）

四、张芯译老师个人简介



- 20 年销售实战及管理经验
- 知名外企华南区大客户经理、中国南区市场主管
- 高级咨询顾问、合伙人
- 曾获国际咨询师认证
- 业绩提升认证
- 西门子高级顾问认证
- 高级引导师

带领销售团队实现三年业绩 1200%的增长，为上百家知名企业提供顾问咨询服务，为社会培养 6000 多名高级销售精英

1、曾服务的客户：

- 知名企业：联想集团、南方航空、首汽约车 、东风集团、瑞幸咖啡
- 外资企业：松下万宝、京瓷、美能达、日立电梯、三菱电机、顺达
- 金融证券：深圳银联、工商银行、建设银行、深发展银行、易方达基金
- 通讯地产：中国电信、铁塔集团、新世界地产、中兴通讯
- 国企政府：中国邮政、广东核电、广东地税/国税、黄埔海关、中石化
- 其它企业：幸福西饼、奥曼克、创湖

2、曾辅导的部分项目：

- 曾辅导**工业品**行业——立本集团销售团队，结合企业文化与核心价值观，从商务礼仪、接待客户、客户画像梳理、关键成交步骤、销售谈判、销售手册制定、销售话术整理等全方位咨询辅导等服务，为立本集团打造出一支具有战斗力的销售铁军，无论是内销组还是外贸组，销售成员综合素质与销售业绩突飞猛进。
- 曾辅导**制造业**行业——碧宏机械销售团队，从销售流程梳理、销售目标分解及绩效激励等咨询辅导、销售团队由原先的江湖军到正规军的转变，经过第一阶段的辅导，创造了展会现场历史最高销售记录（8 台）。
- 曾辅导过 IT 行业——创湖科技，培养优秀销售人才与销售团队、制定销售话术，为该企业由产品型销售到解决方案销售转型带动销售业绩 120%的增长。
- 曾辅导**房地产**行业——禧汇置业销售团队，改变了原先被动等待客户到销售团队能非常积极主动出击，并通过团队共创，找到了以往都不曾想到及用到的拓客方法，让十几个门店的业绩提升了 60%
- 曾辅导**化工**行业——晶耀新能源销售团队，通过辅导，解决过往凭经验去销售，制定了销售策略，形成了自己的销售体系，由原先的关系营销转为顾问型营销，销售业绩提升 46%
- 曾辅导**教育**行业——奥曼克销售团队，帮助团队梳理销售流程，协作制定销售工具与话术，制定的大客户营销策略，大大地缩短了过往销售周期长的现象，销售拜访客户的效率得到快速提升，经过辅导，大客户销售业绩占比同期提升了 33%

3、客户评价：

Helen 老师拥有非常丰富的销售及团队管理经验，很有责任心，把我们销售团队从野战军带向正规军，为我们提供的大客户销售实战培训效果很好，与过往同期相比业绩提升了 100%，销售个人能力得到了提升，同时提高了团队合作精神，同时再次邀请 Helen 老师为我们做《向高层营销》的辅导。

教育行业——Omnex 总经理 Robert

Helen 老师在我们公司由产品型销售到解决方案型销售转型过程中，给予我们销售团队的指导，让我们收获特别大，老师的经验直接解决了我们销售过程中遇害到的问题，转型成功离不开 Helen 老师的大力支持，非常感谢！

IT 行业——创湖科技 总经理 周总

Helen老师严谨的工作态度与工作习惯，非常值得我们所有人员的学习，过往我们都认为价格是影响业绩的最大因素，而忽略了如何为客户创造价值，“客户会因为你的专业而买单”这个观点深入到我们每一位销售，在Helen老师专业的辅导之下，我们销售团队由原先的江湖军，已逐步走向正规军，“标准化、流程化、规范化”的管理模式，让我们的销售团队专业水准得以迅速提升。

工业品行业——碧宏机械 董事长 朱董

Helen 老师是一个极有激情、感染力及愿意付出的销售管理专家，通过老师的培训与辅导，解决了我们销售从产品型转向了顾问型营销，客户满意度及业绩均超过了以往，Helen 老师提到培训要求现场见效果，课程练习也是我们之前很少会接触的，同时销售工具给我们在销售过程中起到了很大的帮助，接下来再继续请 Helen 老师为我们做《构建与经营自己的品牌—TOP Sales》，相信我们的团队会更加优秀。

房地产行业——禧汇总经理 郑总