

# 启航销售新篇章 共创未来新辉煌

——大全电气销售有限公司 2024 年第二季度客户经理培训圆满落幕



4月21日,大会由销售经理在全体会议上,鼓励大家坚定信心,在本次培训中,通过线上线下共同努力,力争在二季度实现业绩新高,为全年目标的完成奠定坚实基础。

此次培训以电气理论、供电系统知识讲授为基础,辅以展厅和制造工厂实地参观,课堂产品知识与销售制度流程等讲解,同时穿插同类产品归纳总结,结合全流程的销售案例与经验交流、户外拓展活动



旨在打造一支具备专业素养、服务意识、团队协作精神的客户经理队伍。培训期间,全体学员积极参与,认真听讲,在互动环节踊跃发言,展现出良好的学习态度和团队协作精神。

为保持培训效果,培训考核采用笔试、口试、课堂测试相结合的方式,以考促学,以学促用。

在培训结业会上,大全电气销售有限公司总经理赵华与学员们充分沟通与交流,对学员们送上销售与业务新篇章。

## 镇江西门子母线召开一季度销售工作会议

4月6日下午,镇江西门子母线有限公司副总经理、销售总监、货款总监、各区域和行业负责人等参加会议。

会议宣读了集团4月份例会会议精神,对一季度销售工作进行复盘和总结,分析2024年市场潜在机遇与风险,对二季度工作进行全面安排。总经理赵咏霖:营销是公司发展的重要引擎,面对市场快速变革的时代,销售人员要敏锐洞察市场变化,攻坚克难,抢抓行业新机遇,筑牢高质量发展根基,更加积极主动地开拓市场,加大客户拜访、品牌宣传,做到全员营销、全员参与,加强团队建设,保持持续的人员增长,全面提升销售能力,为公司各项指标、诚信、合规经营。

此次会议召开后,为各个销售区域明确了方向,为营销协同高质量发展蓄势赋能。全体销售人员将以饱满的激情投入到2024年的市场攻坚战中,坚定信心,迎难而上,跑出加速度,努力争创新的业绩!

## 南京大全电气“青苗计划”客户经理春季培训圆满结束



4月16日,南京大全电气有限公司为期一周的2024“青苗计划”客户经理春季培训圆满落幕。来自全国各地新入职的客户经理完成既定的培训内容,顺利结业。本次培训紧密结合产品与市场,深化销售理论与实践,系统且全面提升了客户经理的综合能力,为业务的高效开展奠定了坚实基础。



本次培训聚焦“产品+市场+服务”三大板块,邀请部门核心管理人员作为导师,通过大量案例分享,深入浅出地讲授了产品方案、议价定价、计划履约、合同管理、成本分析、招投标、货款回收等内容。同时还设置了跨公司学习、总经理交流、内外团队交叉互动、户外团建等环节,进一步凝聚共识,增强团队协作,以学促学,以学促干,形成持续提升质量发展的合力。

培训还制定了公开透明的积分竞赛规则,把每一位学员在课堂互动、活动参与等方面的综合表现转化为分值,每日实时更新。最终结合笔试成绩核算排名。根据积分规则,共评选出八位优秀学员,现场由销售部、行政部负责人为获奖学员颁发奖杯。

在热烈的掌声中,本次培训画上了圆满的句号。行之则知,知之则深信,知之则深信,行之则知。后续,南京大全电气将持续创新培训形式,结合客户经理实际需求,不断提升培训内容和质量,持续提升销售系统一线人员的职业素养和业务能力,为企业高质量发展蓄势赋能。

## 大全变压器召开一季度销售工作会议

4月12日,南京大全变压器有限公司召开2024年第一季度销售工作会议,总经理、销售总监、各区域和行业负责人等参加会议。

基于数字化销售管理,销售总监汇报了二季度销售区域完成情况,逐一分析了商机、立项、报价、签约等工作,并梳理了2024年重点工作,明确了提升业绩的思路。总经理赵咏霖指出,各区域人员要紧盯订单,全面完成开单任务,加大商机排查,已立项项目需重点跟踪,精心经营;根据变压器产品特点,做好“链中链”的工作,积极主动地挖掘大项目,啃下“硬骨头”;加强团队建设,保持持续的人员增长、更新和培养,落实好数字化工具,精准服务客户,同时加强风险防控,确保货款按时回笼,诚信、合规经营。

一年之计在于春,此次会议明确了2024年上半年的工作着力点,大全变压器在总结经验的同時将继续全力冲刺本季度销售任务,再创佳绩!

## 乘风破浪扬帆起 赢战未来铸辉煌

——镇江聚勤 2024 年春季客户经理培训圆满落幕



4月15日至4月20日,镇江聚勤电器有限公司举办2024年春季客户经理培训,为新客户经理带来全新销售策略和营销工作奠定了良好的基础。

开班仪式上,总经理对全体新同事的加入表示热烈欢迎,阐明销售团队作为公司稳健发展的龙头,要精铸本领,敢拼敢闯,展现作为,以“营销先行”助力公司在创建一流企业的征程上行稳致远。

此次培训是镇江聚勤进一步



打造年轻优秀销售团队的重要举措。为提升培训成效,公司精心策划组织,综合采取课堂讲授、现场讲解、案例分享等方式,组织客户经理学习公司及产品优势、项目运作及招投标、数字化营销管理、关联业务流程、合同风险评估及预防、货款回笼、服务与质保等业务知识;到数字化产线,发现现场学习产品主要工序及公司制造、品质优势;通过参观集团展厅和主要制造公司,更好地了解集团领先的电气产业链与综合实力,有效提升自身职业素养和业务能力的同时,为今后工作注入信心和动力。

为期一周的培训,学员们纷纷表示,讲师授课丰富生动,优秀销售人员案例分享细致实用,总经理互动交流让大家受益匪浅。公司结合培训互动、个人考核等综合情况,评选出优秀“学员之星”,并在培训结业典礼上进行了表彰。

培训后,公司组织新客户经理参加雷公户外团建活动,感受美好春光与幽默的同时,增进了彼此的交流与感情,进一步增强了团队的凝聚力。

聚勤赋能,聚力共赢。聚勤电器有限公司始终视销售团队建设为企业发展的关键战略,未来,公司也将聚焦市场新态势,业务新赛道,多途径培养一线销售“精英”,引导销售人员锐意进取,持续学习,更好提升数字化营销能力,实现高质量发展。

## 镇江西门子启动2024年客户经理考核

为提升客户经理队伍素质,确保考核公正性和有效性,考核采用笔试和实操相结合的方式,对客户经理进行了全面、细致的评估,内容涵盖产品知识、OA系统操作、客户拜访技巧等方面。通过面谈会上,大家汇报了各自工作进展情况和存在的问题,总经理赵咏逐一进行点评,充分肯定了大家入职以来取得的成绩和进步,对后续工作提出指导性意见和建议,希望他们持续提升综合素质。

此次考核是对新聘客户经理入职半年以来工作收获和成长的一次全面检验,也是对其专业能力和综合素质的一次深入评估。下一阶段,镇江西门子将继续推进客户经理数字化管理,通过定制化的业务培训和考核机制,不断提升业务能力和职业素养,努力打造一支高素质、专业化的销售团队,为公司2024年销售工作再上新台阶!