

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年春季客户经理培训圆满落幕



4月24日，大全电气销售有限公司2024年春季客户经理培训圆满落幕。本次培训从4月9日开始，时长16天，共有36名来自全国各地的客户经理、市场经理参训。

在开班仪式上，集团副总裁朱亚伟通过一组数字，介绍了大全集团的发展历史和规模实力，并引导学员们如何在最短时间吸引到客

户，鼓励大家坚定信心，在大全集团这个大平台上充分展示各自才能，发挥优势，创造订单业绩。

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分享、户外拓展活动



等，旨在打造一支具备电气基础知识、敏锐市场洞察与高效沟通能力

的销售队伍。

为保证培训效果，培训考核采用笔试、口试、课堂测试相结合的方式，以督促学员学以致用。

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，对学员们走上销

售一线后，在商机信息收集、项目关键节点把握、资源整合利用、管理制度执行等方面提出具体要求，希望员工不忘初心，提升自我，快速成长。

未来，大全电气销售有限公司将持续关注员工成长，通过高质量的培训关注，赋能销售团队，共同书写销售业绩新篇章。

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召开2024年一季度销售工作会议，总经理、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。总经理刘咏指出，在市场竞争激烈、新兴技术快速变革的时代，销售人员要顺应市场变化，快速反应，抓住行业前活动态；树牢高质量营销导向，更加主动积极地拼抢大项目、好项目、品牌项目，做到全跟踪、全参与；加强团队建设，保持持续的人员增长、更新和培养，提升市场营销的内生动力，加强风险防范，保持货款不放松，严格遵守公司各项制度，诚信、合规经营。

此次会议明确了，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年的市场奋战之中，定目标、过过程、拿结果，跑出加速度，努力争创新的业绩！

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，销售总监汇报了第一季度各销售区域完成情况，逐一分析了商机、立项、报价、履约等工作，并根据2024年市场变化对二季度工作进行总体统筹。总经理康建奎指出，各区域人员要紧盯订单，全面完成订单任务，加大商机排查，已立项项目需重点跟踪，精心经营；把握变压器公司产品，在做好“短平快”项目的同时，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；运用好数字化工具，精准服务客户，同时加强疫情防控，确保货款的按时回笼，诚信、合规经营。

一年之计在于春，此次会议的召开，作为2024年承上启下的转折点，大全变压器在总结经营的同时将继续全力以赴冲刺本年度销售任务，再创佳绩！

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。来自全国各区域新入职的客户经理顺利完成培训，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，深入浅出地讲解了产品方案、议价定价、计划履约、合同管理、成本分析、招投标、货款催收等内容。同时还设置了跨公司学习、总结交流、内外团队协作交叉互动、户外团建等环节，进一步凝聚共识，增



强团队协作，以讲促学，以学促干，形成共同提高质量发展合力。

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，每日更新公布，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

者颁发了荣誉证书。在热烈的掌声中，本次培训画上了圆满的句号。

行之力则知愈进，知之深则行愈速。后续，南京大全电气将不断创新培训形式，结合客户经理、市场需求升级培训内容，持续提升销售系统战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。

考核赋能新篇章 镇江西门子启动 2024年客户经理考核



抓实考核促发展，增效赋能再提升。4月13日，镇江西门子母线有限公司组织开展2024年第一期客户经理考核，共有14人参加。

为确保公正性和有效性，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系统掌握和应用、合同评审、项目跟踪等。座谈会上，大家汇报了各自工作进展情况和存在的问题，总经理刘咏逐一进行点评，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，希望他们真正达成“精通销售”的目标。

此次考核是对新聘客户经理入职半年以来工作收获和成果的一次全面检验，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，通过定期的业务培训和考核机制，不断提升业务水平 and 综合素质，努力打造一支“激情、专注、专业”的销售团队，力争2024年工作再上新台阶！

乘风破浪扬帆起 赢战未来铸辉煌

——镇江聚勒2024年春季客户经理培训班圆满完成



4月15日至4月20日，镇江聚勒电器有限公司举办2024年春季客户经理培训班，为新客户经理更好开展市场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，要精成本领，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。

此次培训是镇江聚勒进一步

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、实战分享等方式，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，参观现场学产品；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，为今后工作开展注入信心和动力。

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真实实用，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”，并在培训班毕业典礼中进行了表彰。

培训后，公司组织新客户经理春

光与渔趣的同时，增进了彼此的交流与感情，进一步增强了团队的凝聚力。

致新赋能，聚势共赢。镇江聚勒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“精兵”，引导销售人员知识应变、持续学习，更好提升数字化营销能力、市场开拓能力，推动企业提质增效，实现高质量发展。