

案例研究

从产品提供商到 解决方案提供商



德国威乐集团是为水循环、工业和住宅建筑市场提供高品质泵和水泵系统的全球领先供应商之一。

如今，威乐在全球拥有约8000名员工。凭借创新的解决方案、智能产品和专业的服务，威乐成为环保型流体输送解决方案的合作伙伴，具有低能耗、低碳影响和短循环时间。

威乐凭借其技术产品和解决方案、制造工艺和商业模式成为该行业的数字先驱。

面临的挑战

采购环境正在发生变化，因此有必要考虑一种特定的销售方法，使威乐能够在竞争中脱颖而出。

此外，该公司专注于三个不同领域的发展：

- 设备
- 机载智能系统和数字工具的使用
- 相关服务（协助、维护、各种服务等）：“一条龙服务”和“首选解决方案合作伙伴”

我们的目标

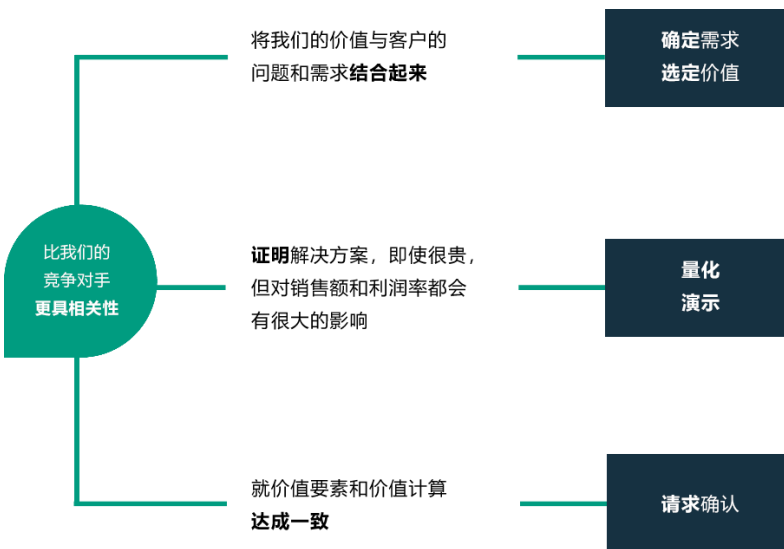
威乐负责法国工业/EMO/水循环/加勒比海/圭亚那的销售总监Nicolas Zennaro解释说：“部门经理通常具有很强的技术背景，要让他们对产品感到满意，并且要很好地掌握他们的人物画像。另一方面，必须使销售方法更专业，以便更全面地覆盖客户的需求。我们还希望在不同的市场中对销售实践进行标准化。”

销售人员倾向于快速完成产品演示，有时甚至在客户真正表达需求之前就去主观臆测客户的需求。

因此，这种培训的目的是帮助销售人员从“产品”销售转向价值销售，从而使他们能够更广泛地去获得出方案的机会。

“让我们的客户与
我们进行更多交谈以更好
地应对他们的挑战
至关重要。”

Nicolas ZENNARO



我们的方案

麦古利国际的方案以为期两天的培训课程的形式进行。

Sébastien Riehl 参与了在威乐实施此培训方案的全部过程，他解释说：“销售价值和尽可能地满足客户的需求需要尊重和整合以下三点，这是我们建立此次培训方案的要素。”

Sébastien Riehl 补充道：“为了向客户提供更好的支持，销售代表们一直在研究如何应对构成价值链的各种联系人。”



NPS



鼓励市场之间分享和相互支持的培训:

由Sébastien Riehl领导的培训课程汇集了工业/EMO/水循环行业销售代表和建筑行业销售代表：“培训课程期间的角色扮演非常有趣和丰富：根据每个人的专业知识和每种人群的敏感性，产生了非常有趣的想法。”

学员的反馈

“非常好的体验，使我能够定位我需要改进的地方，并改变我对客户拜访的看法。”

“非常重要的培训。”

“在客户的标准和组织发生重大变化的背景下进行培训，很及时。”

诚意推荐

**“量身定制、能调动积极性的
即用型培训”**

— Nicolas ZENNARO, Wilo France SAS



Nicolas ZENNARO
Sales Director Industry, OEM, Water Management
West Indies-Guyana WILo France SAS



Sébastien Riehl
International Business Manager
Mercuri International