

盛虹人才研修院2023年第一期 营销人员技能提升专项培训班圆满举行

近日，盛虹人才研修院2023年第一期营销人员技能提升专项培训班在集团全球运营中心顺利举办，来自集团各板块企业共计63人参加了此次培训。

面对复杂多变的外部环境和竞争形势，直面市场的营销人员应始终保持个人及团队成长性思维的提升，通过整合行业上下游资源信息，在细分市场找对关键客户，精进谈判策略与拓客技巧，帮助企业获取更大的市场。

学员说.....

杨焯 江苏斯尔邦石化有限公司EVA销售部

两天的销售技能学习让我认识到学习理论知识和实际行动相结合是必要的，其中双赢谈判章节知识的讲解大大拓展了我的思维。将来，成为VUCA时代公司需要的、拥有成长型思维的高效员工也成为了我本次培训后的一个职业目标，感谢公司！

黄汨文 江苏盛虹石化产业集团有限公司营销中心化工销售一部

本次培训给我们提供了一个不同板块营销人员之间交流的机会，互相了解、学习到了不同领域的营销特点、技巧。老师在课堂上将日常营销过程中的技巧和策略系统地呈现在我们面前，让我们能够更好的总结、体会，对以后更有逻辑、更有效率的开展营销工作起到了积极的作用。本次培训虽然短暂，但是非常充实，是非常有意义的！

李鹏飞 盛虹（上海）新材料科技有限公司烯烃材料部

作为一名刚加入盛虹大家庭的新人，非常荣幸和开心有机会能参加此次培训。这不仅拓展了我对于市场的认知，激发了更深层次和更多维度上的思考，而且认识了很多不同的盛虹岗位上的小伙伴，进一步了解了盛虹企业文化，这将会对我以后工作的开展、对以后生活中困惑的解决起到帮助作用。

黄艳梅 盛虹科技（上海）有限公司LPG业务部

培训时间虽然只有短短两天，但受益颇深。授课老师的专业素养以及在跨国大公司业务开展的实战经验分享，让我醍醐灌顶。整个授课过程，老师毫不吝啬地表达对学员的肯定，同时也能一针见血、言简意赅分析到不足，达到了互相倾听、互相学习的效果。

陈明夏 江苏国望高科纤维有限公司市场部

在细分市场方面，老师的授课让我们更加清楚的了解到下游客户的分类，以及产品的优劣势等等。关于双赢谈判，从谈判前的准备到谈判中的注意事项，最后到整个谈判的模拟，确实学习到了很多：要懂客户，要做客户的行业专家。以上，都可以应用到日常工作中去。

顾冲 江苏国望高科纤维有限公司营销部

本次培训实现了从理论到实操演练的结合运用，将很多客户洽谈对接中，碎片化的技巧或零星信息反馈利用转化，形成完整性串联和表达，使这套谈判的方法论完成了一个整体的计划、实施、结果、复盘全流程。对于营销人员来说，做到关键客户的长期战略联盟，一定是双方团队的有效对接、合作，集体的力量永远大于个人！

志行万里者，不中道而辍足。盛虹人才研修院将持续开展专业条线能力提升培训活动，赋能更多身在业务前端的干部同仁们做好系统性提升，让每一位有志之士都能在大有可为的盛虹舞台上大有作为。