

讲师介绍

孙坚老师背景：

“营销实战”咨询顾问，实战金融机构营销团队管理和销售技能培训专家；专职讲师；



- ◇ 具有 30 年一线营销实战经验，曾就职顶新集团、京润房地产公司、北京优联科互联网科技公司等多家大型外企、合资企业、民企。其间除营销管理工作之外还担任为企业培养销售人才的重要职务，积累了丰富的营销策划、管理实战经验，并提出了许多极具竞争力的思想和观点，在管理理论研究和培训、咨询实战方面造诣颇深。
- ◇ 曾成功执行阿里巴巴集团种子计划人才培养项目、INTEL 商学院、西门子商学院销售人员成长辅导项目、中国移动、中国电信、中国联通、中石化集团华东区等大型销售技能系列学习项目。
- ◇ 连续 13 年为中信银行全国销售精英授课，并跟踪辅导苏州分行、昆明分行、成都分行、长沙分行、中国银行天津分行、江苏银行北京分行、中原银行驻马店分行许昌分行，平顶山银行郑州分行实施一线骨干员工营销技能提升《雏鹰辅导》、中层骨干精英团队管理、大客户营销技能《铸剑辅导》、支行长条线总《熔金辅导》项目。

自 2010 年起，孙老师将自身在金融行业的培训咨询经验整理提炼，为中国工商银行、中国银行、中国建设银行、中信银行、交通银行、浦发银行、平安银行、中国民生银行、光大银行、华夏银行、兴业银行、中原银行、北京银行、上海银行、江苏银行、杭州银行、银河证券、方正证券、齐鲁证券、平安证券等多家金融机构的销售业务体系进行培训指导，帮助客户解决实际问题，其建立的销售人员培养体系计划受到了客户的高度认可。在其 30 年的销售实战及销售团队管理经验中，擅长营销团队的销售技能训练辅导，辅导过中国银行、中信银行总行公司的个人金融理财经理，公司的客户经理销售力提升课程长达五年，并将独创的“3721”系列课程融入其中，指明了各个层级所应具备的能力，加以有效的工具帮助销售人员在实践中锻炼自己。

品牌课程：

“3721”系列课程，课程以三个层级客户经理的工作难点为出发点，理论与实战相结合，有针对性的解决实际遇到的重点难点问题，课程内容新颖，有诸多营销实务案例，是一套完整的课程营销思维体系。针对初级客户经理的《节奏习惯养成》、中级客户经理的《知己知彼谈业务》、高级客户经理的《运筹帷幄做大单》。每门课程均围绕一项能力核心和七项细分能力展开，详细说明客户经理的成长要诀。同时配合 3721 课程体系，设置了专门匹配的《打造销售精英团队》做为销售管理的配套课程。

课程的内容新颖，其中客户象限分类、销售罗盘（营销阶段）、内在光明（销售实战心理学）、轨迹重叠（模拟客户思维）等培训内容为销售技巧课程的首创。同时在课程中培训讲师结合个人的营销经验和金融行业培训和咨询经验，安排了诸多的营销实务案例和任务演练，在活跃课堂气氛的同时，让金融营销从业人员身临其境的感受培训课程魅力。截止到目前为止“3721”课程体系的培训内容，已经被 50 家以上的金融机构采购，平均培训效果评分在 9.5 以上（10 分制），获得了客户的一致好评。

授课风格：

理论与实战功底深厚，在培训中坚持“练为战、学为用”的指导精神，使学员将练习、讨论、发言、角色扮演相结合，融入真实的营销情境亲自体验、演练其所学的知识和技能并通过对大量各企业营销工作中尤其是金融类营销工作中成功经验和失败教训的真实案例使参训者可以在大量的案例分析学习中吸取教训、增长经验。孙老师在从事多年的授课过程中，逐步提升了自己的授课技巧，理论功底深厚，实战经验丰富，观点新颖睿智，语言风趣幽默的特点被众多的学员接受并认可。全年中 1/3 的时间被用于国际、国内多家金融机构的销售业务体系进行培训指导，帮助客户解决实际问题，其建立的销售人员培养体系计划受到了客户的高度认可，并在销售的业绩上取得了显著提高。

部分曾服务过 5 年以上的部分客户名单：

金融行业客户（截止 2021 年 30 家以上银行）

中信银行、民生银行郑州、太原分行、北京银行、上海银行、中原银行、江苏银行北京分行、中国人寿、

外商独资 500 强企业：

持续辅导德国科鲁勃公司（15 年）、德国恩福公司（7 年）

西门子商学院、intel 商学院