

售货员、场务管理人员、分销商和经销商都代表您的企业与客户打交道，最直接地影响着销售收入和客户的满意度。不过，在面对成本、较高的员工流失率、季节性与兼职的员工队伍以及不堪重负的基础设施时，要保持销售代表的技能和信心，以维持公司盈利成为一种巨大挑战。

零售商采用SumTotal® Enterprise Suite™提供满足计算机接入、换班时间安排、带宽以及简单易用的工具等方面独特需求的学习和绩效管理，使员工能够把更多时间用于应对客户，同时减少脱离销售现场的时间。

通过在尽可能降低客户服务中断时间的同时，提高产品知识与销售技能，以此增加每个售货员的平均销售额

如果售货员准备充分且对自己有信心，他们就能够更积极地面对客户，从而提高销售额、转化率、每笔交易货量、每笔交易平均销售额和存货周转，同时降低折扣和退货。采用SumTotal Enterprise Suite，您可以：

- 根据职责和地点划分受众，自动确定单独学员的学习计划和活动。
- 轻松混合在线与离线活动，包括在职培训、指导与核对表，同时获得监督人员的意见。
- 自动注册新员工并通知他们所要求的培训。
- 与现有门户和POS系统集成，以采用现有的、大家熟悉的技术。
- 一次性注册课程中的多项活动，从而节省学员的时间。
- 在闲散时间、离线或者轮班休息后进行易于学习的简短模块来完成培训，从而提高与客户沟通的时间。

降低培训新员工、兼职员工和季节性员工所需的培训时间，同时确保各个零售店的一致性，并且尽可能降低成本

减少培训时间可以提高员工的生产率和效率。通过雇佣新员工，企业还可以降低影响成本和剩余员工工作量的、居高不下的流失率。因为能够了解员工的技能和经验，公司也可根据员工是新员工还是返岗员工来作出安排，降低所需的培训。采用SumTotal Enterprise Suite，您可以：

- 为正常、季节性和兼职员工安排不同的学习活动和计划。
- 把绩效目标和职业发展计划与学习战略挂钩。
- 采用技能评估了解当前和潜在岗位的差距。
- 向管理人员提供自动通知与报告，确保新员工在其首30或60天工作就能够获得培训
- 根据业务需求和培训要求实现学员体验的个性化。
- 采用Web服务实现与员工熟悉的其他业务系统和门户网站的轻松集成
- 采用简单易用的导航和个性化设置提高生产率。

# Retail

## SOLUTION DATASHEET

- 采用全面用户灵活性和标准化平台降低IT与行政资源的成本。

通过增加售货员的业务知识来提高客户满意度，从而对未来的购物、品牌忠诚度和客户推荐起到积极的推动作用

随着企业越来越快地在市场中推出新产品，快速、有的放矢的产品信息可以帮助售货员和经销商引导客户找到适合的产品，同时获得追加销售和交叉销售机遇，以帮助提高销售额和减少退货。

SumTotal Enterprise Suite使企业能够：

- 迅速收集和传播新产品功能和客户促销等方面的知识
- 跟踪和报告培训计划完成情况，并与零售店及业务绩效挂钩
- 采用协作、虚拟讨论会和定期测评等方式促进交流

### 使零售商受益的其他SumTotal Enterprise Suite功能包括：

- 可以即时创建独立的报告，并能够轻松实时修改
- 真正的混合式学习，能够创建多元化的混合培训项目，不限制于学习活动或资源
- 认证管理 - 提供期满通知，分配所要求的认证以及查看持有的和到期的认证
- 拥有学习路径来限定学习活动中不同学员的发展路向
- 实现活动功能允许采用“等效”或替代活动，以达致某项学习的要求
- 智能候选名单功能可以为特定用户指定优先级，提供自动通知和等待时间

SumTotal Office China  
14/F, IBM Tower, Pacific Century Place,  
2A Workers Stadium Road North  
Chaoyang District, Beijing 100027  
Tel: +86 10 65391021  
Fax: +86 10 65391060

SumTotal Systems Headquarters  
1808 North Shoreline Boulevard  
Mountain View,  
CA 94043 USA  
Tel: +1 650 934 9500  
Fax: +1 650 962 9411