

## 万宝盛华集团

### 企业详情

企业官方注册名称：万宝盛华集团

企业常用简称（英文）：ManpowerGroup

企业常用简称（中文）：万宝盛华集团（中国）

所属国家：美国

中国总部地址：上海市浦东新区浦东南路999号

网址：http://www.manpower.com.cn/

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展、企业语言培训、教练技术培训、专业能力发展

在中国成立日期：1997

在中国雇员人数：1000人以上

### 业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	<p>电气工程师队伍系该客户最重要的高潜力的业务团队之一。随着90后员工逐渐进入职场，新生代员工在日常工作中所表现出的张扬个性、思想尖锐、缺乏集体意识、对企业文化认同度下降、在工作过程中不愿意接受单调重复的工作、对于工作环境越来越挑剔等问题引起管理层极大的重视。因此，人力资源部门希望通</p>



	<p>过加强对员工职业素养的培训，提高员工的敬业度和对企业的认同度。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>万宝盛华睿信教育将企业培训与个人发展相结合，为2,000名电气工程师设计了以一套“以一年为周期”的企业课堂，专注于促进企业与员工的长期稳定共同发展。该套课程采用学员自主报名的形式，内容包括：商务礼仪、谈判技能、演讲汇报、时间与压力管理等20多门不同主题的课程，把每周三下午定为公司的学习日，通过短时但高频的课程安排，持续地输出员工感兴趣的课程内容，让学员感受到公司对于人才发展的重视。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 头脑风暴及创造力 Brain Storming &amp; Creativity</li> <li>● 商务写作 Business Writing</li> <li>● 个人职业发展 Personal Development for Career</li> <li>● 内部业务 Internal Business</li> <li>● 职场天地 World of Work</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>课程采用学员每周自主报名的形式进行参与，经统计：单次课程的报名学员30人以上；单次课程的学员满意度90分以上；课程结束后，学员和老师保持紧密互动。与此同时，该课程亦作为企业文化的一部分，通过在企业内部的传讯通道进行持续性宣导，有效提升了新生代员工对于企业的认同度及对工作的投入度，对管理者跟随意愿也表现出的显著增强效应。</p>

### 客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>个人能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>耐用消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>作为一家规模较小、公司人数不足50人的小型民营企业，该企业多数员工是跟随老板创业的元老骨干。由于相当一部分员工对管理价值的认识不清，且自身素质不高、思想观念较为陈旧，因此希望寻求一家专业的职业培训机构，通过系统性的课程，增强员工的软性技能，提高骨干员工的职业化素质，帮助企业从生存期逐渐过渡到发展期。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>与大型企业相比，中小企业的员工培训更加需要从实际情况出发，结合企业发展之急需与员工自身发展之需求，制定切实可行的培训方案。同时也要坚持培训课程系统性、前瞻性和针对性</p>

	<p>的根本原则。</p> <p>万宝盛华睿信教育通过与学员的深入访谈、调研、测评，明确学员的真实心理和对本次培训课程的认识态度，为学员定制化设计了一套浅显易懂的“职业化”培训课程，内容包括：带领学员了解自身性格色彩、了解团队及团队角色、提高职场情商和商务礼仪等。在培训方法的选择上，考虑到学员的学历层次以及对培训课程的认知心态，培训课程以角色扮演、沙盘模拟、游戏带入等互动性较强的方式为主，旨在能够让学员在体验中进行学习。而后期通过培训老师的概括性总结，使学员更加清楚地领悟到个人软性技能的提升对职业长期发展的重要性。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过一年的培训提升，全体学员不仅在职业形象、职业表达上有了明显的进步，而且在职业心态、与同事的跨部门沟通协作中都表现出了更高的情商，减少了以往普遍存在冲突与抵触情绪的情况，鼓励员工能够以更加开放的心态参与到公司的决策和活动中。尤其是一些管理人员在与自己下属的相处过程中，能够有意识地改变过去的专制态度，更多地以自身的专业度与人格魅力去影响下属的职业态度和职业习惯。</p>

**客户案例三：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>机械制造</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该客户目前在中国的销售模式主要以渠道管理为主，希望培训供应商能够为山东当地的技术代表提供一系列由浅入深的“渠道管理”相关培训课程，帮助其在市场容量有限、代理商利润并不是十分丰厚的现实条件上，赢得更多代理商的加入，并将公司产品列为主要销售产品。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>万宝盛华集团睿信教育根据客户针对渠道管理培训的明确需求，为该企业全国范围内共计36位技术代表，针对渠道规划、代理商的评价体系、淘汰标准、新代理商加盟等重点内容，定制化设计了一套《工业品营销课程》方案，并凭借广泛的培训资源网络，力邀行业专家进行全套方案的授课和辅导。</p> <p>课程内容包括：<b>【初期】</b>如何选择渠道代理、如何考核渠道代理、如何管理渠道代理，以及渠道管理如何与新技术平台相结合；<b>【中期】</b>如何帮助优秀的渠道代理提高市场参与度，如何提升渠道代理商的分销服务能力；<b>【后期】</b>如何帮助渠道代理商建立顾问</p>

	<p>式销售模式。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 有针对性的渠道形象建设</li> <li>● 渠道分销网络的建立与管理</li> <li>● 渠道分销的主要难点与问题</li> <li>● 渠道考核体系的建立</li> <li>● 谈判技巧与冲突管理</li> <li>● 顾问式销售的流程</li> <li>● 自我诊断和实战问题解惑</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>《工业品营销课程》培训方案的成功落地，帮助该客户36位技术代表全面梳理了渠道管理相关理论与实践技巧、有效提升了公司产品对于地区渠道商的吸引力。该客户已与万宝盛华集团睿信教育续签此培训课程作为新晋技术代表的常规培训，并有意深度挖掘课程内容，以作为较为资深员工的加强型培训课程资源。</p>

#### 客户案例四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>随着当下互联网时代的冲击和移动互联网的侵袭，医药产品的同质化竞争更加激烈，尤其随着医疗制度的变革，医药行业的营销模式也在面临巨大变革。由于该客户所提供的产品与同业产品对比并没有十分突出的技术优势，但在价格上却比同行更高，因此该客户希望了解在时下新媒体环境下，如何利用互联网营销思维，为产品销售提供新的动力。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>针对该客户所在行业的产品特性与营销特点，万宝盛华集团睿信教育通过分解医药类产品营销流程的关键环节和关键对象，为客户定制设计了一套《互联网营销课程》方案。</p> <p>该方案尤其关注医药产业在新媒体时代的品牌定位、媒介平台和新型销售工具的使用。讲师将学员最为关注的几大问题，通过系统化的理论梳理与结合实际业务的场景化案例分析，帮助学员快速掌握关键知识点。</p> <p>通过这次课程，学员能够形成较为清晰的互联网营销应用领域全图景、掌握新营销的方法论与模型、全面提升新营销的系统思维，并激发学员将课程中所介绍的各种新营销工具与新营销思维运用在日常工作的热情。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 医药企业品牌营销的难点与问题</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 品牌营销的布局、方法与案例</li> <li>● 品牌营销策略与销售转化</li> </ul>
服务成果	<p>通过密集的课程规划，改善该客户销售团队当前极度缺乏新媒体营销思维的现状。课程结束后，据客户公司高层管理人员反馈，由于行业的特殊性，互联网营销作为公司战略部署的一个重要环节，一定程度上会受到公司内部决策上的局限，并非某一个学员能够改变，但公司依然期待自己的销售核心员工能够具备营销方式的新思维，并从一些新的视角去解决当下公司的运营管理问题，这点是非常难能可贵的，也是本次培训的深刻意义所在。</p>

### 客户案例五：

所提供的服务类别	企业语言培训
客户公司性质	外商
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	<p>经由该企业（杭州）公司的客户服务部门反应，部分员工在与海外客户沟通中遇到不少因语言表达习惯和语言理解障碍引发的问题。由于无法准确地理解客户的真实需求和意图，曾导致一段时期内的客户满意度下降情况。与此同时，客户公司商务部门的员工也存在因语言能力问题导致的沟通问题，具体形式表现为：在与集团海外总部沟通过程中，经常因为语言上的劣势而不能及时争取到更优资源。因此，希望寻找一家职场培训的供应商，提供切实有效地解决方案，帮助相关员工提升职业语言能力。</p>
具体服务内容	<p>万宝盛华睿信教育针对该企业（杭州）业务部门及客户服务部门不同的需求目标，以线上教学的形式，为20位员工提供“职场英语培训课程”。</p> <p>该课程由专业的外教对学员提供一对一的专业测评，了解学员当下语言能力，尤其是在商务专业表达方面的英语基础。根据测评结果，外教结合学员的业务方向，对学员进行个性化学习方案的制定，并匹配具有与其业务领域相同经验的资深职场外教。通过每一堂与外教一对一、面对面式的在线真人教学，全方面培养商务英语听、说、读、写四大能力，且保证了每一堂课的授课能让都能符合学员当下真正的工作需求。</p>
服务成果	<p>通过3-6个月的系统在线学习，每一位学员都获得了英语能力的明显提升。经过系统测评，每一位学员的成绩都至少提升了一</p>



	<p>个级别，英语思维更加直接、口语表达更加流畅。尤其在商务谈判能力方面，据客户方面反馈，参训学员得以取得最为显著的进步。具体表现为：在集团跨国会议中，学员能够以更加清晰的逻辑表达自己的观点和需求。这一点得到了学员主管和HR的高度认可。2018年，该客户继续与万宝盛华睿信教育续签该培训协议，且在培训人数上有所增加。</p>
--	--

**客户案例六：**

所提供的服务类别	企业语言培训
客户公司性质	外商
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理）
客户当时的需求	<p>该客户作为一家老牌外资银行，在中国区域的外籍客户占有一定比例，其客户人员在业务的沟通交流上面临诸多语言方面的挑战，公司迫切需要具备同时具有专业知识和良好英语沟通能力的客服人员。在此需求下，该客户希望寻找一家职场语言培训供应商，在企业内部进行英语培训，提高客服人员使用英语的频率和专业英语能力，以保障在实际业务层面能够妥当地解决外籍客户的咨询需求。</p>
具体服务内容	<p>万宝盛华集团睿信教育根据该客户计划培训的客服人员工作性质，提出以三个月为一个循环周期，为企业200位客服部门员工提供在线职场英语培训方案。</p> <p><b>【方案设计】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 定制方便、统一的报名注册渠道与学习引导界面。</li> <li>● 由外教进行一对一的语言能力测评，了解学员的语言基础，尤其是在商务专业表达方面的基础。</li> <li>● 根据测评结果为学员定制与其语言能力相匹配的学习方案。</li> <li>● 授课内容更加偏重金融与客服相关主题。</li> <li>● 授课的讲师皆为海外具有客服领域资深经验的职场外教。</li> </ul>
服务成果	<p>学员高度认可能够利用碎片时间，以在线学习为方式的语言培训课程。目前，首批200名学员都能够主动按时地完成每周2次的在线学习，并对课程内容与讲师高度认可。在该培训方案中，万宝盛华集团睿信教育凭借在“学习内容设计”和“注册测评过程”两大方面的突出表现，获得客户HR部门的关注和认可，近期将追加更多的学习名额参与到该培训项目当中。</p>

**客户案例七：**

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	外商
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>随着近几年的高速发展，汽车金融业务领域已然逐渐成为产业链上各主体力争的利益高地。该客户作为国内车企涉足汽车金融领域的标杆企业之一，成立至今也仅3年时间，无论从行业发展还是从企业发展的角度而言，尚都处在初级阶段，面临的团队管理问题较多。因此，该企业希望率先从提升中层管理团队的管理能力入手，通过中层管理者的催化剂效应，不断激发与促进员工团队的整体效能。</p>
具体服务内容	<p>为了帮助企业中层干部更好地树立对管理工作的正确认知，提高管理水平，万宝盛华集团睿信教育为企业27名中层管理人员逐一建立个人领导力模型。此模型由9个一级维度，25个二级胜任素质要素构建组成，用于对员工领导力素质的系统性评估。根据该模型的测评结果，并结合企业内部调研/访谈，万宝盛华集团睿信教育为其量身设计出一套系统的领导力培训方案，并提供为期一年的中层领导力培养课程。</p>
服务成果	<p>成功建立适合客户企业发展阶段的领导力模型，并将模型在公司推广应用。在此基础上，万宝盛华集团睿信教育同该企业人力资源部门一起建立了公司的管理人才发展体系。通过定制化课程的设计，弥补了该公司中层管理者领导力提升项目中的系统思维、跨部门沟通协作、问题分析与解决等能力短板，并提升了学员的风险预控意识和能力。这项能力目前也是该可以战略目标实现的关键。</p>

**客户案例八：**

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>该企业作为一家集注射液、滴眼液、输液和口服液为一体的现代制药企业，班组的现场管理水平和中层干部的综合管理水平是企业的形象、管理水平和精神面貌的综合反映，也是衡量企业素质及管理水平高低的重要标志。因此，该企业试图寻找一家供</p>



	<p>应商，帮助班组长和企业中层管理干部在工作实操之外，通过专业的业务培训老师，对相关理论进行总结精炼，从而在“人员激励、作业控制、质量控制、设备维护、安全运行、成本控制”六大任务范畴具有显著的能力提升。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>课程项目制定前期，万宝盛华集团睿信教育通过深入企业内部的组织诊断，对相关学员代表进行深度访谈，并通过详细的企业内部调研，分别针对班组长和中层管理干部设计了为期半年的领导力提升项目。项目内容包括：车间现场管理、精益领导力等主题课程。内容的设置定位在更新员工知识结构、提升业务技能以及完善综合素养三大方面。</p> <p>根据课程内容的规划，万宝盛华集团睿信教育通过自身广泛的培训资源网络帮助该客户积极寻访具有多年业内知名企业任职经历、并在现场管理领域具有多年实践经验的培训讲师为学员授课。</p> <p>培训过程中，讲师的授课形式更加聚焦于“有用的”业务问题，通过在课程中间积极开展行动学习和成果展示，促使学员掌握和巩固解决方案，并加以正确的执行来获得绩效。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过课程执行、课后行动学习及教练辅导，万宝盛华集团睿信教育帮助该客户完成26位班组长和25位中层管理干部为期6个月的培训课程。</p> <p>班组长实务培训课程达到以下成果目标：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 人员激励：提升班组向心力</li> <li>● 作业控制：制订工作计划，执行有序的工作流程</li> <li>● 质量控制：控制工作质量，保证品质标准</li> <li>● 设备维护：正确操作设备，维持生产作业零故障</li> <li>● 安全运行：采取必要措施，保证人员与产品安全</li> <li>● 成本控制：节约物料，降低成本</li> </ul> <p>中层管理干部培训达到以下成果目标：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 管理者的角色认知与自我定位</li> <li>● 胜任力解读与管理目标设定</li> <li>● 情景模拟：提升对下属的辅导和反馈技能</li> <li>● 测评中心：组织领导力模型分析与后续行动计划</li> </ul>

档案内容更新于2018年7月