

上海习智企业管理有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海习智企业管理有限公司

企业常用简称（英文）：Simu4wisdom

企业常用简称（中文）：上海习智

所属国家：中国

中国总部地址：上海长寿路1076号飞雕商务大厦1607室

网址：www.simu4wisdom.com

所属行业类别：领导力发展培训

在中国成立日期：2010年12月6日

在中国雇员人数：7人

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、零售业与电子商务、机械制造、专业性服务（如法律，公关，教育等）、房地产业

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p>亮点：前后台协同 针对该公司华东区的物流开发部门，商家服务部门，以及后台运营部门，如何提升前后台的协同性。通过识别问题，绩效分析，协同决策，提升华东区域的整体竞争力水平。</p> <p>内容上从“提升管理”到“协同经营” 方式上从“教”到“学” 功能上从单纯的“专业提升”到在动态市场环境下“战略协</p>

	同”
具体服务内容	设计基于业务情境和业务流程平台下的部门协同任务。 设计实验性，可迭代的关键业务问题和突发挑战。 设计学员可影响的业务绩效要素，过程性指标和评估结果 设计可视，可影响，可管控的区域业务经营全局。 交付针对该公司商业环境的沙盘模拟培训项目
服务成果	提供销售和服务业战略协同和经营模拟学习转变， 从能够获取和服务客户，到思考客户的结构和价值 从关注订单，客户和销售额，到关注利润，竞争力建设，发展和策略 从精于单一专业环节，到善于业务全局规划 从自己完成项目，到辅导和分配任务

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	随着市场的高速成长和公司上市前规模扩大的战略，该公司的经营规模和团队规模会在未来两年内快速增加。目前大部分管理者来自于业务专家，需要通过掌握全局性市场和经营知识的来面对沟通和协作，以应对增长和效益的经营目标。 公司高层提出改善RPO业务和高级人才寻访经理的市场和经营能力
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 确立企业培训目标： 了解销售和专业服务业的商业模式和运营全局，建立经营和管理思维 策略性分析和应对外部市场变化和内部挑战，寻找短板并改善经营业绩 理解该公司的需要 了解客户公司需要亟待解决的问题及培训课程的预算，时间和范围 转化商业目标成为培训目标 确定学习方式



服务成果	<p>通过沙盘模拟课程,我们为该公司所有144名中高层管理者提供学习演练和辅导,帮助他们提升经营沟通能力,市场分析能力及经营规划能力,加强个人的领导效能。</p> <p>为了进一步了解课程的价值,所有学员参与了课程影响及成果调查。92%的学员一致认为,通过本次培训,他们对行业和整个公司运营具有更深入地了解,并掌握资源配置,业务预算和市场分析所需技能。如果没有参与此次培训,他们短期内无法取得这些成果。</p>
------	---

客户案例三:

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	外商独资
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>随着市场的高速增长和公司业务规模不断增长,该公司面对的客户业务的复杂性在增加,同时客户对项目的紧迫性也在增加。由于内部团队规模的增加,再加上目前大部分部门管理者来自于各领域专家,提交给客户的方案通常需要经过漫长低效的内部讨论,无论从效率还是质量上都无法满足客户的需求。</p> <p>高层提出改善各部门管理者的团队决策和协同能力。</p>
具体服务内容	<p>1. 细化公司的需要为培训产出 围绕提升该公司的销售和业务部门管理者的团队决策和冲突管理,实践群策群力构建方案技能。</p> <p>2. 确定学习方式 本课程采用定制案例研讨和沙盘模拟相结合的体验式学习方式。其中模拟占20%的时间,标准案例和定制案例研讨占50%的时间,30%的时间用于模拟后总结反思和得出结论。</p>
服务成果	<p>通过沙盘模拟课程,我们为该公司所有的中高层管理者提供学习演练和案例研讨,帮助他们提升团队决策能力,构建方案能力及冲突管理能力,总经理参与并就课程涉及的主题阐述自己的看法和布置任务。</p> <p>在本课程之后,在总经理和市场部门经理的推动下,对公司现有的内部会议一般议程进行分析,明确建立会议引导员和分层研讨的要求,推广到所有的内部会议和外部客户方案研讨中</p>

档案内容更新于2019年7月