



上海企达企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 上海企达企业管理咨询有限公司
 企业常用简称（英文）： Dives Management Consultant Co.,LTD.
 企业常用简称（中文）： 上海企达
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 上海
 网址： www.diveschina.com
 所属行业类别： 领导力发展培训
 在中国成立日期： 2002年1月
 在中国雇员人数： 10人

业务详情

1、主要客户所在行业： 汽车及零部件、机械制造、金融服务（如银行，保险，财富管理）、电子电气、化工与石化

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	外商独资
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	客户公司是由财富500强企业日本X株式会社投产全资子公司，成立于2004年，主要为世界知名液晶面板企业供货。2010年公司决定针对中高管理层的管理技能与组织领导力进行系统培训，公司特别强调公司经营策略、团队带教能力、跨部门间沟通与冲突处理能力、个性化员工管理与激励、必备财务分析与成本管控能力、还有针对部分从技术转管理的核心骨干，如何帮助他们快速转变职能等。以适应公司全球化战略发展需要。
具体服务内容	作为一家世界500强企业，他已有成熟的运营系统，培训的重点在于如何提升干部的综合能力，引导他们注重管理与团队建设，建

	立战略思维与全局能力，以适应系统高效运作的需要，从而实现良好绩效。通过前期调研，最终双方明确以下五个模块，模块1：财务思维与经营略；模块2：技术转管理的角色转变；模块3：跨部门间有效沟通；模块4：团队带教与组织领导力发展；模块5：情景演练与案例研讨。
服务成果	据后来反馈，一些技术转管理的干部逐渐认识到团队管理的重要性，开始尝试与实践新的管理方式，并取得一定的突破。据当时公司总经理说，培训老师从第三方管理科学的角度，讲了许多她想要讲的话，为以后推进一些管理变革将会减轻一些阻力。此外管理层认识到培训的重要性，后来公司都不断地引进一些好的其他的培训课程与好的人力资源公司，帮助公司更好地发展，公司到目前都与我们保持良好的业务合作关系。

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	机械制造
客户当时的需求	客户公司成立于1988年，是一个快速发展的大型暖通和制冷设备生产民营企业，2010年恰逢公司战略转型，公司全面推进精益生产与SAP-ERP运营模式。基于公司变革与发展需要对现有战略、运营体系及相应组织管理流程等进行梳理，并通过系统培训，以达成一些基本共识，同时强调中高层管理者领导能力系统开发与提升，领导力培训项目分二期进行。
具体服务内容	通过前期与公司人力资源交流培训需求，系统的培训重点在以下四个模块进行，模块1：经营思念与系统逻辑； 模块2：中高管必备的财务领导力； 模块3：组织领导力开发；模块4：沙盘演练。课程运作采用案例教学与实操演练为主的教学方式，鼓励学员参与和实践，学员分组上台进行Presentation, 并实时回应和反馈。
服务成果	通过以上二期的培训课程的运作，帮助这些中高管更准确地地理企业经营理运作系统，公司高管认识到团队及团队培育的重要性，掌握一些领导力开发适用管理工具。管理实践过程中，将所学习到的系统管理工具及课程讨论到一些方式方法加以应用，以提高部门协同效率。正如公司评价，整个课程就像一个mini MBA课程，课程也为后续的精益生产与ERP运作奠定了一定的基础。客户公司至今还是我们重要的合作伙伴。

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	机械制造
客户当时的需求	客户公司为台湾X集团全额投资公司，专业生产超硬铝、无缝管等铝工业品与半成品。公司坚持精品战略，以市场为导向，以科技为依托。2016年公司启动精益管理创新项上，为了更好地推动项目运行，更新管理理念与管理方式，公司针对公司中高管理者实施领导力提升专业化培训。公司高管层统一基本认识，科技创新与先进设备很重要，但支撑一个公司持续发展的动力还是人，通过重视管理层的领导力开发，更有效地激发他们的管理潜能，为管理层更好地训练团队提供组织保障。
具体服务内容	围绕公司的培训需求及领导力专业领域要求设计了2天的培训服务内容。领导力到底是什么？一个组织管理者如果没有的领导力开发意识，那将是什么样的结果？ 结合客户公司 ，企业投入开发组织的领导力价值何在？如何系统地开发组织领导力？课程中设置情景案例，课程中开展了领导力培训相关测式，课程重点讲解领导力开发7步法，（Step1：及时了解团队景况 Step2：利用SHAPE教练工具开发掘团队潜能 Step3：如何赢得团队信任与认可 Step4：让你的草场成为可安居之所 Step5：引导的”杖“ Step6：纠正的”杆“ Step7：Shepherd教练。）启发、引导并鼓励学员进入领导力系统开发的管理实践中。
服务成果	客户是一个很愿意接受领导力与其他新理念的公司，领导力是所有追求品质与卓越商业组织必经之道，而今客户这个组织正在积极创新与变革，管理思维在不断地更新，新的价值创造理念在形成，公司正在积极推进全面精益生产模式，系统培训课程引进，中高管的思维与行为正在变化，抑或现在制造业不景气，客户仍能寻找到新的高端市场（比如：宝马），客户目前仍然我们重要业务合作伙伴，对我们的合作都很认可。

档案内容更新于2017年3月