

## 上海中欧国际文化传播有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海中欧国际文化传播有限公司

企业常用简称（英文）：CEIBS Business Online

企业常用简称（中文）：中欧商业在线

所属国家：中国

中国总部地址：上海市浦东新区红枫路699号

网址：www.eceibs.com

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习、个人能力发展

在中国成立日期：2008年9月

在中国雇员人数：102

### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造

### 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、在线和移动学习
客户公司性质	合资
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>该公司致力于为患者及社会提供创新医药健康解决方案，以满足其日益变化的健康需求。随着中国出台的一系列新药加速审批政策和医保政策的改革，让我们看到行业正在发生快速变化，新的挑战也应运而生。人口老龄化与慢性疾病的增加使医疗服务体系面临巨大挑战。</p> <p>与此同时，医药公司的责任和对社会的贡献日益剧增。面对这样</p>



	<p>的形势,公司希望未来的人才接班人将具备与公司共同应对挑战,全力发挥潜力,夯实变革性创新,追求卓越执行的品质与能力,致力于将该公司打造成为具备“激发、求知、赋能”文化的核心全球领先的医药公司。</p>
具体服务内容	<p>在该公司NEXT赢嶺项目中,针对公司优秀的高级地区经理、区域市场经理和品牌经理,提供《中欧移动商学院》在线课程,并结合线下的《销售与市场营销》的深入互动与探讨以及内部案例教学,该项目分四个模块, 分别是:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、测评和发展中心:帮助学员提升自我认知,理解自己的优势领域和发展方向</li> <li>2、中欧在线课程</li> <li>3、内外部案例教学讨论:帮助学员激荡脑力、打开视野、拓展思维</li> <li>4、反馈、辅导和个人发展计划:帮助学员量身定制个人发展行动方案</li> </ol>
服务成果	<p>本次项目覆盖了22位销售与市场经理,通过输入《中欧移动商学院》在线课程+线下的《销售与市场营销》的深入互动与探讨,结合实际案例经验的工作坊,获得了学员的高度认可和“受益匪浅”的反馈,帮助学员获取全面综合的商业管理知识,帮助具备一定管理经验的一线领导者提升领导力,拓展商业思维,开启下一段成长之旅。</p>

### 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	在线和移动学习
客户公司行业	外商独资
客户当时的需求	<p>“建设学习型组织”在2018年被作为该公司人力资源战略之一。在落地“建设学习型组织”的过程中,如何创造和谐的学习氛围,优化学习资源和学习体验,激发学习热情,鼓励自我学习、自我驱动,提升学习效率,追踪学习效果,使学习真正作用于业务,成为组织良性发展的催化剂,员工内部的粘合剂,这一系列的期望和需求,作为目标和使命,摆在了公司的面前。</p>
具体服务内容	<p>自2015年起,连续多年采购中欧在线课程及各类学习项目,以提升学习资源的使用效率,促进学习实践转化,实现学习资源价值</p>



	<p>最大化为目标，以全体在职白领员工作为学员对象。以2018年项目为例，本次项目与过往的线上学习在资源的推介及使用方式上都有了很大的突破。从前期的准备、沟通、落地、推进等方面运用了多种渠道资源方式进行了全面推进。</p>
<p>服务成果</p>	<p>该项目2018年6月正式推出，在项目推出后的6个月的时间里，学习资源用户和使用量，超过2017年全年的学习用户量2倍以上，课程学习人次从开放月的571人次，到2018年12月，课程的使用人次上升为2843人次。在项目推进过程中，通过采访不同的员工，收到了对于该项目的积极反馈和认可，同时也收到了来自业务部门经理们对本项目的支持反馈。在线学习，使得学习的发生可以变得随时随地，应需而学。它是整个学习链条的重要组成部分，通过打通线上和线下的学习方式，延展了学习的时间和空间，突破了传统的学习模式和方法，极大地激发了员工的学习热情和学习动力，有利于营造自我驱动的学习氛围。通过学习资源的深耕和拓展，既提高了学习效率，也在一定程度上将学习的无形转化为了有形，使学习能落地于实践，学习资源价值得以真正的转化，成为组织发展和业务增长的助力。</p>

### 客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训、在线和移动学习</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>汽车及零部件</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>伴随公司战略发展，2017年下半年到2018年上半年，共有80名业务骨干被提拔为基层管理者，有15名基层管理者晋升到中层。按照公司人才培养计划，这95名需参加新任管理者训练营并考核合格。公司有两个工厂六个商务驻外机构，新任的管理者中有三分之二人数不在总部上班，且分散全国各地。过往，对于新任管理者的培训只有线下集中到总部进行面授培训的形式。学员太分散，送课上门的可行性不高，由此带来的问题是很多新任管理者并不能及时接受相应的培训。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>2018年，重新设计训练营培训计划，引入中欧商业在线新任管理者课程，并采用线上线下混学模式，以解决驻外机构学员难以参加培训的问题。</p> <p>本项目学员有两个层级管理者，以其中的新任基层管理者为例阐述项目设计的理念。从业务骨干到管理者，最大的变化点是身份、</p>



	<p>以及身份转变带来的业务变化。让学员认识到这些变化点是训练营的主要目的。基于中欧商业在线相关课程，设计线上（认知角色转变的通用管理类课程）和线下（角色转变带来的由做事到管事的业务类课程）结合的学习模式，最终确定12门线上课程（集中3个月学习考核）及4门线下课程。</p>
服务成果	<p>首次引入的线上学习，对于学员而言虽然是新鲜的，但是接受程度及反馈非常不错。尤其是驻外机构的学员评价线上学习方式可以打破时空限制，让他们能及时接收培训，且能自主分配学习时间。项目共实施2期，学员95人，所有学员均达到企业考核指标。</p>

档案内容更新于2019年7月