

企顾司企业管理顾问（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：企顾司企业管理顾问（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Cegos China

企业常用简称（中文）：企顾司（中国）

所属国家：法国

中国总部地址：上海市浦东新区浦电路370号宝钢大厦802室

网址：www.cegos.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、专业能力发展、教练技术培训、

在中国成立日期：1997

在中国雇员人数：100

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、机械制造、化工与石化、电子电气、能源动力

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	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>该公司成立于1997年,已发展为全球领先的汽车零部件科技公司。该公司在其三大核心产品业务领域：座椅系统、内饰系统和绿动智行系统处于全球领先地位,围绕”智享车上生活“和”创赢绿动未来“这两大技术战略方向提供解决方案。</p> <p>由于集团飞速发展,管理人员更新换代,该公司决定针对一批年轻的、有潜力的中层管理者进行培训,内部调研后发现,这批管</p>



	理者们需要综合提升管理能力，提升管理灵活性。
具体服务内容	<p>设计匹配的e-Learning模块，包含中、英、法三种语言 制定混合式的培训方案</p> <p>从管理的理性能力、感性能力两大维度，系统帮助客户提升管理灵活性</p> <p>帮助该公司高中层管理者效解决管理困局、提升人际影响技能、重建敏感情境下的情绪平衡</p>
服务成果	<p>课程学习周期为6个月，课程主要在企顾司LearningHub平台上进行展现，从企顾司LearningHub平台的后台监控系统可知，目前学员的完成度已达到80%以上，学员对于平台的性能表示非常满意</p> <p>学员反馈良好，并留下了不错的口碑，所以企顾司的培训从工厂辐射到了该公司</p>

客户案例二：

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	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>该公司是国内领先的互联网内容生态集团，“办公室小野”“七舅脑爷”“代古拉k”等网络红人都是该公司打造孵化的IP。</p> <p>该公司于2016年成立，2018年IP井喷式爆发，发展迅速，提拔了一批骨干人才晋升为中层管理者。为了更好地帮助这批年轻管理者完成转型，该公司与企顾司联手打造了本次“卓越经理人训练营”培训项目。</p>
具体服务内容	<p>获悉此需求后，企顾司迅速成立了项目小组，同讲师一起与该公司培训负责人及高管多次进行电话、面访会议量体裁衣，最终确定本次《卓越经理人训练营》项目，共同敲定各项环节的实施细节。为了最大化提升“培训”到“实际工作产出”的效能，本次培训项目基于企顾司4REAL理念——全新的复合式培训，设计整个培训项目的具体流程：项目启动、调研—先导学习—讲师面授—延展学习—知识点测试、作业提交、读书分享—行动计划实战落地—结业典礼。</p>



	托于企顾司全球推出的Learning-Hub数字化学习管理平台，将线上的课前调研、先导学习、知识点测试与线下的面授、行动落地、汇报分享结合起来，并为参与学员进行分组，由组长管理督促学习进度，设立圆桌共识等讨论分享区，营造开放积极的学习氛围。
服务成果	整个《卓越经理人训练营》项目历时5个月，该公司的一级、二级管理团队全程参与了所有流程环节，他们对企顾司讲师、课程设计、管理平台都给予了高度评价。小组间竞争学习，热烈讨论，相互分享，畅所欲言。此外，在课后的汇报分享会中，学员们还就本次项目学习中收获感悟、案例与其他同事分享交流，实现该公司内部的传承与转化。

客户案例三：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	该公司是一家总部位于法国的专业致力于汽车零部件、系统、模块的设计、开发、生产及销售的工业集团。是世界领先的汽车零部件供应商，为世界上所有的主要汽车厂提供配套。该公司要求企顾司顾问团队针对他们公司的实际情况，来设计高度定制化培训课程。
具体服务内容	<p>该公司提出学习目标，由企顾司来评估学习目标的操作性</p> <p>企顾司顾问团队根据学习目标，设计课程内容、实践性练习和模拟训练</p> <p>深入调研该公司需求</p> <p>根据需求，以企顾司专业的课程设计、开发能力，结合客户实际情况的定制课程</p>
服务成果	<p>企顾司成功为该公司实施了三大主题，它们分别是：“有效人际沟通” & “有效会议组织” & “成功的年度绩效面谈”</p> <p>迄今为止，该公司与企顾司已经合作了10年，企顾司讲师顾问团队也为3000多位来自于各个公司的管理者提供了成熟、专业的培训服务，并获得法雷奥员工的一致认可</p>

客户案例四：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	<p>该公司创始于1780年，承载着两个多世纪的历史底蕴，是被誉为“蓝血贵族”的法国珠宝及奢华腕表品牌，也是奢侈品集团旗下历史悠久的珠宝设计世家。</p> <p>该公司需要针对他们线下各门店的销售经理、销售代表，组织系统化的销售培训，来提升服务质量与销售业绩。</p>
具体服务内容	<p>微课程设计 微课程由企顾司顾问提供给来自不同精品店的该公司经理。然后，精品经理为该公司销售大使组织现场培训/模拟。</p> <p>微课程是每节1.5小时的销售模块培训，旨在提升销售大使卓越的销售技能。</p> <p>10个角色扮演实战演练 角色扮演是专为该公司设计的，以帮助销售代表能沉稳应对不同的客户和不同的情况。</p>
服务成果	<p>2014-2019年，企顾司为大陆地区的该公司精品店经理提供了微课程培训与角色扮演指导 (micro training, TTT, on - site coaching & mentoring)。在此期间，该公司客户对于其线下精品店销售人员的服务质量评价有了显著提升，门店销售业绩也在逐年增加。该公司高层与培训管理者对于此次合作表示非常满意。</p>

客户案例五：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	<p>从1874年诞生以来，该公司一直秉承“永远做得比要求的更好”的品牌精神，将精湛工艺与无限创意融入每一件作品中，同时优先发展创意和对细节的追求，将腕表与珠宝的工艺完全融合在一起。该公司希望能将这种对工艺品的艺术追求理念，传达给每一个线下销售门店经理。并由他们在销售过程中，传递给该公司的购买者，从而提高购买者对于该公司品牌的满意度，以及品牌对潜在购买者的吸引力。</p>



<p>具体内容</p>	<p>企顾司“精品店管理- Level 1 & Level 2”培训专为该公司门店经理而设，每个模块为期2天，是所有来自大陆、香港、台湾地区经理的必修课程。</p> <p>“销售艺术”培训是为该公司量身定做的全球统一培训。该项目由企顾司瑞士牵头，在亚洲，我们为2013-2019年在中国大陆、香港、台湾、新加坡不同精品店的销售代表进行培训。</p>
<p>服务成果</p>	<p>经过陆续的销售培训项目，该公司的门店经理已具备了高级的销售技巧：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 处在不同的销售情境，面对不同类型的客户，能灵活地选择销售模式； 2. 根据客户或者潜在客户的需求，会选择不同的技巧和行为； 3. 根据该公司的定制化要求，也能完整地传达品牌的艺术理念，在客户群中扩大品牌影响力。

客户案例六：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</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>该公司的业务遍及 140 多个国家，在全球 拥有 13,000 名员工，2018年，该公司销售额达到 33 亿瑞士法郎。</p> <p>该公司是瑞士集团中的重要一员。自80年代初进入中国，该公司在中国的业务随着中国经济迅猛发展，到目前为止该公司在中国已先后建立无锡、西安、深圳、常州、广州、合肥、北京、上海等生产基地，以中国和亚太市场为主，部分产品已供货到全球市场。目前该公司在中国约有3000名员工。</p> <p>该公司学院 该公司学院的使命是为公司在快速的中国业务拓展和长期可持续发展不断地培养和发展有竞争力的员工；为员工工作技能、领导力和管理能力的提升提供培训与发展；为集团内部最佳的实践经验提供分享和交流的平台。</p> <p>同时，作为该公司学院一部分的各业务单元的应用中心、实验工厂、实验室除了用于开发新产品、新方案以外，还为客户的员工提供技能提升的培训以及交流实践经验的平台。</p> <p>该公司学院这次为了寻找优质的在线课程供应商和企顾司取得了联系。第一批主要学员为公司技术人员，对课程质量要求高，对项目管理类可课程特别感兴趣。</p>

具体服务内容	企顾司中国为该公司定制了专属的在线学习平台，第一批人员共计130位，主要是该公司的研发、自动化与电气工程师、机械工程师等技术人员。在配置管理类、通用类课程的同时，企顾司还给该公司提供了全面的项目管理领域课程包。并且Cegos 共有74门在线课程可获取PDU学分，帮助该公司员工进行项目管理继续深造。
服务成果	企顾司的多语言版本的e-Learning，给作为外资企业的该公司提供了灵活、多变的学习选择。平台提供的管理员账号可以让培训管理者随时了解跟进学员的学习进度。课后反馈帮助管理者衡量学习成果。再第一步的测试以后，该公司将在集团内部推广这次在线学习的成果，和企顾司达成集团战略合作。

客户案例七：

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	化工与石化
客户当时的需求	<p>每个人在物质需求之外，还有强烈的精神需求，在一些传统制造行业，尤其是石油行业，大多数一线员工年龄偏小，远离家乡，在相对封闭的工业区工作繁忙，与人接触和交流较少，因此，工作压力一旦加重，他们因缺乏家人和朋友的支持，找不到疏导压力的渠道，在这种情况下，员工心理疾病隐患就会凸显，进而引发身体疾病。</p> <p>这就需要企业建立起员工关怀系统，解决现代企业因家庭支持系统的丧失可能引发的心理疾病的隐患。</p> <p>因此，企业特别找到企顾司顾问，希望提高一线员工心理健康水平。做好心理援助辅导工作，能将心理疾病和身体疾病防范于未然之中。</p>
具体服务内容	<p>此次《解读压力与管理情绪》的培训项目，共分为三个部分：</p> <p>第一部分：需求调研</p> <p>分为实地调研和问卷调研，讲师将进入学员的工作环境，了解大家每日的工作安排和压力产生来源，同时给予学员匿名问卷。</p> <p>在这个项目的环节，讲师扮演了非常重要的角色，他可以和我们的学员一起工作，聊天，吃饭，通过这些温馨的举动，可以更快</p>



	<p>的融入他们的团体，了解学员的工作状况和压力产生的原因，为进一步对他们的压力进行些疏导，提供很好的帮助作用。首先是人和人之间的陌生感得到有效降低，大家变得熟悉。第二是因为讲师了解他们的工作环境，能够对症下药，在课程内容中可以设计不同的环节，帮助他们疏导压力，抒发自己情感，表达自己的意见。第三，学员和讲师建立了比较深厚的友谊之后，对于讲师可以敞开心扉，帮助企业 and 员工之间搭建桥梁。</p> <p>第二部分：面对面培训 企顾司将安排具有心理学背景，同时有丰富培训经验的讲师负责授课，在一天的时间中面对20位学员，随机打乱他们的位置，通过引导、游戏、教练辅导等形式，让大家缓解压力，学会提升自己，达到最好状态。 在这个项目环节中，讲师将扮演非常重要的角色，它通过前段时间和学员们的接触，了解到他们的工作的环境，同时通过问卷调研所提供的一些数据以及大家所面临的一些问题调整课程，然后将内容呈现给大家。学员在这部分中可以学习到如何正确的识别压力，如何通过科学有效的工具纾解压力，让自己的情绪进入一个更加稳定健康的状态，从而减少疾病的发生率，让工作和生活更加幸福。 当然我们也会设计不同的环节，让学员能够发表自己对公司的意见，帮助公司了解员工的想法，做出改善的工作，减少流动率。</p> <p>第三部分：后续辅导跟进 培训结束后，企顾司会对参与的学员进行后期追踪，主要有两种方式： 学员和讲师私下的沟通和咨询，讲师会帮助学员在工作和生活中，运用已经学习的工具缓解压力。 统一的课后辅导：讲师可以定期为学员组织面对面交流互动的培训，帮助大家后期进一步提升。 第三部分是非常重要的一个环节，面授培训结束后，我们会选择出需要特殊关注的一些学员对他们进行后续特定的辅导和访谈，当然其他的学员可以随时跟讲师建立联系，通过后续的一些心理辅导工作的支持，让大家能更加健康的投入到工作当中，保证业务顺利完成。</p>
<p>服务成果</p>	<p>为企顾司为200名学员准备了一系列的压力管理活动，帮助大家：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 正确认识压力，以及压力带来的负面情绪，了解并掌握疏解压力的正确途径 2. 提高公司内部员工互相信任，互相体谅，互相配合的能力，增强集体荣誉感，为后续的生产指标做准备 3. 帮助管理者了解下属的期望和困惑，为更好地管理团队，做

	好团队建设提供信息
--	-----------

档案内容更新于2019年7月