

前锦网络信息技术（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：前锦网络信息技术（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：51job Training

企业常用简称（中文）：前程无忧培训

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：http://tr.51job.com/train/51px2009/index.php

所属行业类别：个人能力发展、专业能力发展、领导力发展培训、销售培训

在中国成立日期：2000年

在中国雇员人数：5000

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、IT信息技术，半导体及通讯、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
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>伴随新中国80后85后逐渐步入职场，一代代中国年轻人愈发多样张扬的性格与传统的管理方法不断冲突碰撞。客户的管理层意识到管理方法必须发生变革。不再是管理者按喜好招人，而应该是管理者适应员工——这和《情境领导®II》因人而异、因地制宜、与员工建立伙伴关系核心理念高度吻合。</p> <p>此外，对于客户这样体量庞大、多重文化交汇的跨国企业来说，如何使用一种简单有效的领导语言，既容易学习，又容易落</p>



	<p>地，还必须可以内化，是非常重大的挑战。能够将繁杂的管理体系串联起来，并且能够降低管理成本，是考验这一领导语言的重要标准。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>2007年6月，客户第一次引入了《情境领导®II》课程，并通过前程无忧直接认证了数位内部讲师。之后的10余年里，前程无忧每年持续为客户提供《情境领导®II》培训课程、教材及讲师认证服务。</p> <p>此外，前程无忧也为客户提供了数十门丰富的公开课程，供客户员工选择。</p>
<p>服务成果</p>	<p>从客户中国第一家商场——上海客户开始，《情境领导®II》伴随着客户中国的成长，脚步遍布中国的大江南北，已成为客户所有经理人的必修课。每当客户开设一间新的商场，《情境领导®II》就必然和客户一起在那里生根发芽。不仅是商场，客户所有的业务线，包括：家具生产、物流、贸易、投资、荟聚购物中心等等，都有《情境领导®II》持续的影响和支持。</p> <p>迄今为止，前程无忧已经为客户认证了数十位内部讲师，他们也成为客户内部培训师团队里的中坚力量。</p> <p>通过《情境领导®II》，前程无忧帮助客户打通了内部庞杂的管理系统，让每一位客户的经理人都掌握着相同的管理语言。大大降低了管理成本，让领导力变得具体、容易、有效、落地，支持着客户的快速发展。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>快速消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>2000年，客户中国区大概有7000名雇员，包括近150名外籍雇员担任关键岗位。随着中国地区业务的快速增长和中国市场的快速变化，客户当时预期：十年后即2010年，企业雇员将会倍增并且需要大批本地管理者担任关键岗位。因此，为使管理者快速本土化，中国客户于2000年10月开始开展客户中国管理发展项目（NCMDP，2011年改名为NEXT1），主要聚焦于发展本地人才。2013年，根据中国地区人才发展的需要，及时引入优质的本地人才培养供应商做为补充和更迭。客户中国急需提高本地管理者的领导意识与能力，加速人才培养周期。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>2014年客户大中华区首次将前程无忧在中国大陆地区独家代理的《情境领导®II》课程引入到内部体系，作为中高层管理者的一门选修课题，来发展适应当今多样性的市场变化以及人才趋势。同年，《情境团队领导》作为NEXT1管理者必修课程。2015年，为了强化内部讲师能力，大范围推广《情境领导®II》的理念和方法，客户大中华区人才发展总监及内部讲师同时进行了讲师授证，并在接下来的工作中持续不断的传道、授业，在客户内部形成了统一、持续的领导力语言。</p>
<p>服务成果</p>	<p>从2014年《情境领导®II》第一次走进客户以来，现已有超过300位管理者受此理念的影响，他们逐步的修正和丰富了自己的领导方式，为更多的下属提供了宝贵的实践和自我发展的机会。同时，也为客户在华的业务发展储备了更多的人才。2015年，在客户成功的领导力培养影响下，其下属企业美国惠氏营养品采用同样的方案进行内部管理人才的培养，同样取得了广泛的好评。</p>

客户案例三：

<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>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>化工与石化</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户公司全球发展迅速。作为核心业务点，客户中国被客户Global给予高度重视，特别是在对员工自身发展能力的提升上，尤为关注。所以公司希望为员工提供职场技能全方位提升方面的培训，希望有适合并完善的解决方案；为各个业务部门的团建拓展需求提供专业的体验拓展服务；为全国的员工提供可以选择的全国范围内的公开课服务。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>前程无忧培训为客户提供了可一站式选课的全国公开课VIP卡，全国范围的学员可以在29个大中城市选择参加前程无忧公开课；2017-2018连续两年，每年签订超过20门主题的内训课程，在公司内部全员招生报名；体验拓展业务覆盖客户中国3个事业部，同时为HR提供版权ATD人力资源培训相关技能服务。</p>
<p>服务成果</p>	<p>前程无忧为客户服务的课程，内训课程覆盖学员500余人次；公开课覆盖学员40余人。十多门内训主题课程满意度都在4.7以上，半数以上课程的满意度保持在4.9分至满分5分。</p>



	<p>前程无忧帮助客户从态度、知识、技能三个维度，在以下几个主题有针对性的对员工进行能力提升训练：情绪压力、简报技巧、沟通技巧、创新思维、思维导图、问题分析与解决、时间管理、office技能提升、团队协作与当责、项目管理、讲故事的力量、商务谈判等等。收获了学员层面、HR层面及领导层面的广泛好评。前程无忧的拓展培训有效帮助三个业务部门提升团队凝聚力，加速了新员工的融合。前程无忧公开课开课地点丰富，极大程度地满足了客户全国员工相对集中又灵活的选课需求。</p>
--	--

客户案例四：

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>在监管日益严格、销售环境发生巨大变化的背景下，如何使医药销售代表能够有更佳的工作投入度，具备更多的自我赋能意识和技能，从而能够基于不同的工作任务，积极主动地思考，准确诊断自己的需求，并恰当地利用不同的方式与主管、同事乃至外部合作伙伴进行有效沟通，从而获得他们的支持和指导，进而有效推进工作并取得个人成长，是客户销售培训团队在进行员工个人能力发展时，一直在努力去解决的问题。</p>
具体服务内容	<p>了解到客户需求后，前程无忧培训顾问针对客户情况，推荐了个人发展类课程《自我情境领导》。鉴于客户有大量成熟的销售培训师，前程无忧培训顾问在初试课程获得学员（销售培训团队内部客户）好评后，又积极推荐了讲师认证服务，从而使客户能够更自主、定制化地为更多一线销售代表进行个人发展赋能。</p>
服务成果	<p>《自我情境领导》成为一线员工个人发展类最受欢迎的课程，客户累计认证了6位内训师，授课服务也从绩优员工向普通员工扩展。学员参训后，普遍认为课程提供的理念、工具和方法，实用、有效，打破了个人以往沟通影响的思维定势，从自身出发、积极主动、有策略地与他人沟通的能力有所增强。本课程不仅成为客户员工最喜欢的课程之一，还普及到兄弟公司，同样获得高度认可。</p>

档案内容更新于2018年7月