



## 上海复泰教育培训学院

### 企业详情

企业官方注册名称： 上海复泰教育培训学院  
 企业常用简称（英文）： Foretell  
 企业常用简称（中文）： 上海复泰教育培训学院  
 所属国家： 中国  
 中国总部地址： 上海市徐汇区番禺路1028号  
 网址： www.eduft.org  
 所属行业类别： 领导力发展培训、个人能力发展、教练技术培训  
 在中国成立日期： 2004年  
 在中国雇员人数： 70 全球雇员人数（如适用）： 70

### 业务详情

1、主要客户所在行业： 汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理）、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
客户公司性质	国有
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	2016年，客户公司发布转型升级战略：构建一横四纵生态圈。对于A来说，四大业务领域（物联网、智慧家庭、信息安全、大数据）与客户公司集团未来的一横四纵战略是一致的。作为一个致力于具有行业影响力、具有创新精神的研究院来讲，领军人才的存在对其推动战略目标的达成意义显著。 然而，在盘点过上海研究院现有的人才队伍之后，发现人才现状距离理想状态存在着差距。目前客户公司上海研究院还没有领军人才，而潜在的领军后备人员距离领军人才的素质要求也有一定差距——主要聚焦在自己的工作岗位，缺乏全局观及战略思维；



	<p>更擅长钻研产品，带领团队的能力偏弱；同时，在技术领域还未形成具有行业影响力的成果。在此背景下，客户公司上海研究院立志不断提升领军人才的综合能力，尤其是提升领军人才在快速变化、不确定性和复杂性的时代中解决复杂问题的能力，以及带领团队共同解决复杂问题的能力，在3-5年内锻造出一支领军人才队伍，形成阶梯式领军人才梯队，产出若干在集团乃至行业内有影响力的项目。为此，客户公司上海研究院在2016-17年联合上海复泰教育培训学院，开展了第一期的领军人才培养项目。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>领军人才后备在学习发展方面面临的挑战集中在三个方面：给出专业产品领域的突出表现、做出有影响力和引领作用的项目、带出一支优秀团队，有针对性地匹配不同的学习方式可以有效地解决这些困难。</p> <p>通过不同的学习方式进行学习</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、课堂培训+自主阅读             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 内/外部讲师课堂授课，给予专业知识的补充</li> <li>➢ 学员自主阅读与分组读书分享相结合，学为己用</li> </ul> </li> <li>2、行动学习+跨界参访             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 行动学习直接针对工作中的问题，在岗位实践中进行实践与改善，在行动中提升能力</li> </ul> </li> </ol> <p>通过跨界学习同行/跨行标杆企业的先进管理经验，以他人之长补己之短</p>
<p>服务成果</p>	<p>项目收益</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、能力提升、问题解决的同时，发现领军人才潜才</li> <li>2、学员在思维、行为层面发生转变，主动用于实践</li> <li>3、企业实际问题的有效推进——三大实验室有效推进</li> <li>4、除了提升领军人才潜才的能力之外，客户公司上海研究院还希望通过此项目评估潜在领军人才的素质，获得领军人才潜才的人选。因此，复泰在项目中对参加此次培训项目的20名学员进行了不同维度的评估，为上海研究院选拔领军人才的潜才提供具有重要价值的参考意义。</li> </ol>

### 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>机械制造</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>成立于 1873 年的客户集团是一家全球性的工业集团公司，总部设在瑞典的斯德哥尔摩。</p>



	<p>项目周期：6—7个月                  目标学员：接近20位新经理、高潜人才                  目标：明确作为一个管理者的角色，提升自己的管理能力以符合客户的能力要求，锻造自己的团队领导力，组织管理能力、以及建立战略业务格局与视角。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>建立了一套整体、系统的服务及课程体系：                  1、测评与测评解读：项目前期测评包括：SHL 测评，个人学习风格测评2、项目动员：给每一位入选的学员发送邀请函。建立了线上项目学习群。由HRBP给每一位学员打一次动员电话。                  3、模块学习：面授课程包括《非人力资源经理的人力资源管理》、《情商影响力》、《教练技巧》、《团队激励》、《演讲与呈现技巧》等课程                  4、行动学习辅导：由内部项目资助人发起的行动学习课题，学员按组进行课题时间，外部行动学习教练促动并辅导。                  5、过程辅导与跟进：知行录帮助学员在过程中反思与记录学习要点，外部顾问负责现场记录和观察学员的反馈与问题。                  6、学习活动：体验式学习《薄冰之旅》《黑暗中对话》，拆书活动，视觉记录。                  7、班级管理：学员自制的班级管理，由班长、学习委员、生活委员承担起日常工作中学员们的课余生活。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、对公司业务有显著帮助的的3个行动学习课题成果。                  2、通过测评反馈，让参课学员能力得到明显提升，培训落地效果达到或超出事前预想程度。                  3、学员满意度：满意度很高，高于公司内部的其他项目的平均值。                  4、采购延续性：从2012年起，逐步形成了每年与复泰学院合作的固定采购项目。</p>

**客户案例三：**

<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>国有</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>结合国家产业结构调整的新趋势、围绕客户集团“十三五”发展战略，面对汽车产业“电动化、网联化、智能化、共享化”的新四化趋势，客户集团党委决定组织开展客户集团领导干部“双周讲堂”，加强新知识、新技术、新理念的培训，提升领导干部的领导力综合素质</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>根据客户集团提出的发展战略，围绕：领导力、文化素养、宏观经济、产业发展、“互联网 +”、前瞻技术、创新思维、国际经营等课程主题，专属设计了一套服务于客户集团厂部级干部、大型企业一级经理正职、A类后备干部制定系统培训计划。通过客户特别要求定制化的配备、邀约各个专业领域课程师资，提供专业的教学教务等运营人员做好现场接待，前期调研、现场控制以及后期评估反馈等的整体安排。</p>
<p>服务成果</p>	<p>根据客户集团提出的双周讲座要求，协助客户邀请了众多行业领域专家、学者，成功举办了例如《谈谈国企走出去战略与跨文化沟通》、《从融资视角看企业成长》等讲座。为客户加强了新知识、新技术、新理念的培训，提升这批受训领导干部的领导力综合素质，也同时实现了发展战略的思想落地，让管理干部集中领悟和学习到了贴近前沿趋势的创新思维和国家化的思维理念。</p>

档案内容更新于2017年3月