



安迪曼教育咨询无锡有限公司

企业详情

企业官方注册名称：安迪曼教育咨询无锡有限公司

企业常用简称（英文）：OnDemand Consulting

企业常用简称（中文）：安迪曼咨询

所属国家：中国

中国总部地址：江苏省无锡市滨湖区湖滨商业街景亭苑14号

网址：www.ondemand-learning.com

所属行业类别：个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期：2010年

在中国雇员人数：32

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、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）

2、曾服务过的客户案例：

客户案例一：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	合资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>针对公司销售岗位之前已经请 DDI 进行了销售岗位能力建模，现需要对公司销售岗人员针对性的进行课程体系的搭建，计划 2017 年 2-3 月份进行。</p> <p>目前公司的销售岗位序列有五个层级，包括基础销售代表、销售主管、销售主任、销售经理和销售总监（区域总监和全国总监），本项目针对的人群会重点针对前四个层级人员，选取华南区作为试点进行销售岗位梳理、课程体系搭建、学习项目设计、课程课件开发（电子课件及面授课件）</p>



<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) 工作职责和工作任务的分析：DACUM 工作任务分析、KSA 2) 融入已有的岗位能力模型 3) 建立销售岗位序列可视化课程体系 4) 关键销售岗位的学习项目设计与开发 5) 重点课程内容开发 6) 内训师能力提升训练：主要是课程开发能力转移及授课技巧能力提升
<p>服务成果</p>	<p>课程体系梳理 学习地图建设 销售关键人员学习项目设计 销售课程开发与落地运用 案例设计与开发 在岗带教手册开发</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>个人能力发展、专业能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该药企于2015年上市以后，构建了“产品+服务”全产业链。在新战略目标指引下，销售额的提升和市场占有率的提高以及业务拓展是公司的发展重点。而现有的销售人才培养体系不够完善，需要建立销售岗位序列人才培养体系，实现销售岗位序列人员的能力提升。基于企业需求，建立不同条线的销售岗位序列“销售总监，大区经理，省区经理，销售经理，销售代表”的人才培养方案。</p> <p>希望通过安迪曼的协助和辅导：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、清晰销售总监、大区经理、省区经理、销售代表的岗位职责，并分析出关键任务，根据分析出的工作职责和关键工作任务，生成课程体系，绘制学习地图。 2、根据学习地图，针对销售代表、省区经理岗位设计开发学习内容。 3、针对省区经理、销售代表开发面授课程，并辅导授课技巧。 4、建立内训师管理制度。
<p>具体服务内容</p>	<p>主要协助该药企完成了销售岗位人才体系的搭建。包含：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、前期重要关系人员调研访谈及访谈结果分析。 2、运用DACUM工作坊分析收集提炼岗位基础信息，分析融合核心能力模型，输出课程体系前段数据信息。

	<ol style="list-style-type: none"> 3、进行工作绩效分析，梳理KSA，编写各层级所需要的学习目标并编码，对学习方式，评估方式，学习周期等信息进行设计，梳理3个条线，5个层级的课程体系，并绘制学习地图 4、依据课程体系及学习地图，编写各层级《学习地图使用手册》，对课程体系的操作落地实施给予指导。 5、内训师赋能（敏捷课程设计与开发，完美授课，内训师制度建设标准化手册）。 6、学习项目设计。 7、项目组赋能（分享项目全过程要点，提供操作流程和工具表单）
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、协助该药企搭建了内部销售人才培养的课程体系。 2、形成3个条线，5个层级，合计8个岗位的课程体系及学习地图。 3、协助该药企培养了一批优秀的内训讲师，开发出8门精品课程，提升了内训师的授课技巧。 4、辅导该药企完成关于大学生入职的“关键学习项目设计方案”。 5、完成对该药企项目组的赋能。

客户案例三：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	建筑行业互联网服务商
客户当时的需求	客户公司从2015年开始到现在发生了很大变革，在变革的过程中发现培训的价值非常重要。客户大学在培训知识、技能的同时，还承载着传递公司文化、凝聚人心的作用，因此对培训的重视重新燃起。在客户大学所承载的职责中，原有的课程体系较散，课程内部的反响不一样，有些不能结合学员的情景。同时，内部讲师培养制度不完善，讲师投入度相对较低，调动内部专家很难，这些现象都直接影响培训效果的达成。在这样背景下，企业需要借助外部力量，为公司的关键人才梯队打造一个比较持久的培训框架。
具体服务内容	建立客户岗位序列等关键人才的培养体系/学习地图
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 明确员工在职业生涯发展过程中，不同阶段对能力的不同要求和学习提升的参照标准 ➤ 缩短了员工胜任岗位的时间，提升了学习的质量 ➤ 科学合理的关键岗位基础信息除了可以运用到培训、员工发展之外，还可以运用招聘、绩效考核等，可运用面广

	<ul style="list-style-type: none">➤ 搭建起业务部门与培训部门的有效沟通桥梁,为后续年度培训计划制定和培训项目设计提供可靠性工具➤ 为业务部门做出针对性的人才培养计划提供科学依据➤ 完整系统的学习路径,大大提升了学员的学习效果
--	--

档案内容更新于2017年3月