

## 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绣溪路53号旭天科技园26号安迪曼大厦

网址：[www.ondemand-learning.com](http://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：45

### 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）、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、房地产业

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	个人能力发展、专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	客户30年，发展形成了一套有自己特色的企业文化。伴随着业务的快速发展，企业的人员数量也突飞猛进，文化传递范围有限、文化认识偏差的挑战也随之出现，急需要通过一门标准的企业文化课程和一批合格的讲师，来更好地传播客户的企业文化。结合现有情况，为客户梳理企业文化，并得到领导认可。再根据梳理出来的企业文化进行课程定制开发。



<p>具体服务内容</p>	<p>1、将集团优秀的品质和现有企业文化升华，提炼并形成企业内部共同遵守的信条，并上升到一定的高度及具有普世价值； 2、将企业文化理念形成课程包，通过各级新员工入职培训、全体老员工普及性培训有效地、正确地传递给集团内所有员工，一方面让新员工迅速融入客户，另一方面可以统一员工思想观念与行动，形成共同发展的合力，推动集团战略目标达成； 3、培养一批为全体客户员工提供企业文化培训的种子讲师。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、通过对该公司的文档，利益攸关方访谈，梳理出客户文化确认书； 2、开发出客户文化精品课程包，包含：课程大纲、讲师手册：PPT及备注 学员手册、试题库等资料； 3、根据课程内容进行教学设计，完成内部评审，并训练出种子讲师，完成赋能与认证授权。</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>快速消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>针对店长开展人才培养项目，即针对店长开发系列面授课程，与此同时对华北大区内训师队伍进行课程开发和授课技巧进行赋能并认证。安迪曼给出项目专业建议并与客户达成如下共识：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 直接做课程开发可能会遇到的弊端是，客户拍脑袋想出来的待开发课程主题，很可能出现主题不明确，各主题之间边界不清晰，导致开发出的课程内容间有交叉重叠的情况。比如当时客户预先设想的主题有《店铺实务管理》、《问题分析与解决》、《货品管理》，明显课程主题间会存在边界不清晰的情况。</li> <li>◆ 此人才培养项目是针对店长一个岗位进行的，因此很适合先做店长岗位的工作任务分析得出店长岗位敏捷课程体系。再在敏捷课程体系的指引下，做课程开发以及内训师授课技巧的训练，最终让内训师按照培训计划和要求，有规律有节奏地开展授课，提升店长的管理及综合技能。</li> <li>◆</li> </ul>
<p>具体服务内容</p>	<p>1、 梳理店长岗位职责、工作任务，以及对职责任务进行优先级排序，从而提炼出店长岗位人才培养的系列课程主题。 2、 基于梳理出来课程主题进行课程开发，并赋能给内训师课</p>

	<p>程设计开发的方法流程。</p> <p>3、 培养内训师完美授课技巧</p> <p>4、 对内训师开发的课件和授课技能进行评审认证</p>
服务成果	<p>1、 进行了店长岗工作任务的梳理；</p> <p>2、 产出了店长岗12个课题；</p> <p>3、 开发了店长岗8个面授课程（含授课PPT、案例工具、课程大纲、讲师手册，学员手册等）；</p> <p>4、 帮客户输出了一批掌握课程开发和授课技能的企业专职内训师。</p>

### 客户案例三：

所提供的服务类别	个人能力发展、专业能力发展
客户公司性质	民营
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	内部规划做内训师项目，希望能从技术赋能和内部讲师运营管理这两个维度去做提升，初期也沟通了内训师管理制度的内容，但是交流下来客户更关注在内训师赋能上，也基本确认了合作方向会专注在课程课件的产出和内部优秀讲师的培养及认证上。
具体服务内容	主要给客户提供了完整的内训师培养项目：包含1天的敏捷课程主题梳理（协助客户梳理销售代表这个关键岗位需要学习的课程主题，并按照频繁度，重要性，困难度综合指标打分排序，选出需要重点开发的8门课程），3天2夜的敏捷课程设计与开发，2天的完美授课技巧，1天的内部讲师认证这4个主要环节。
服务成果	帮助客户完成对销售代表这一关键岗位的课程主题梳理，通过1天时间梳理出急需开发的8门课程。在敏捷课程工作坊中辅导学员完成8门课程的课件开发和完善，并在课后也给予积极的指导修改建议。在完美授课环节有20名讲师接受了安迪曼专业授课技巧的辅导，并成功通过认证，成为了企业内部的合格内训师。

档案内容更新于2018年7月