



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：https://www.ondemandcn.com/

所属行业类别：专业能力发展

在中国成立日期：2010年

在中国雇员人数：80

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	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>年底将近，该公司商品部计划启动2018年度人才盘点及2019年度人才培养，期望通过此次盘点达成以下效果：</p> <p>1、了解现有人才结构和整个状态，帮助收集和完善人才数据，为2019年的人才培养及其他人力资源模块需要采取的行动提供方向性的指引；从而加快人员能力提升并降低员工流失率，最终满足业务发展的人才供给需求</p> <p>2、发现高潜力人才，并对此人群进行重点关注和培养，以支撑高速发展的业务需求和战略落地。</p>



<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、建立8个关键岗位及4个层级通用的胜任力模型 2、对500名以上员工进行能力测评 3、使用人才盘点工具对500名以上员工进行盘点 4、确定核心岗位，并为核心岗位制定短期、中期、长期继任者计划 5、对定义出来的64名人才进行培养，提升能力
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、专业胜任力模型8套、通用胜任力模型4套 2、180° 测评问卷11份及测评结果1份、评价中心测评问卷2份（主管自评+他评）及测评结果1份、述能会测评问卷3份（经理、品类经理、品类经营负责人）、及测评结果1份、经理人才画像25份 3、二级部门人才盘点报告21份，含各部门人员能力测评结果、九宫格、继任者计划、高潜名单等内容 4、人才现状诊断报告1份 5、关键岗位工作任务分析表8份、关键层级工作任务分析表3份 6、三个关键岗位64名人员能力提升

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>专业能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>针对区域销售经理及一线销售开发专业力，区域规划、差异化竞争、赢得客户心面授课程及策略思维沙盘课程，每门课程时长在1-2天。希望 这4个主题下对组织优秀经验做萃取，并开发成相应课程，在企业中去讲授赋能。以提高销售人员的业务能力，提高企业销售额。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>组织基于每个课程主题下的业务专家及该公司培训老师，共同组成基于课程主题的课程开发小组，在安迪曼咨询老师的带领和引导下共同开发相应课程。业务专家贡献业务知识及过往优秀经验，培训老师做提炼总结，归纳分析，形成方法论模型，并对课程教学形式进行设计。最终形成精品课程。</p>
<p>服务成果</p>	<p>面授课程产出，标准交付5件套，课程大纲、课件PPT、讲师手册、学员手册、方法论或工具模板。沙盘课程，产出沙盘盘面、对应流程及评价标准、相应道具卡片等。客户对安迪曼课程开发工作坊及授课老师，给与高度评价，并签订大框架协议，并启动多期</p>

	培训项目。
--	-------

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	房地产业
客户当时的需求	<p>该公司是“中国房地产百强企业”第13位。目前该公司已迈入快速扩张期，面对错综复杂的市场环境，千亿战略目标的完成更需要营销操盘手具备更高的能力和素质要求。在此形式下，营销公司组织开展了对于营销副总继任者培养计划，希望培养更多具备营销副总成功典范要求的营销管理者，成为业务目标和战略目标实现的中坚力量。</p> <p>本项目基于“营销副总继任者培养项目”的培养目标、实施方案、培养内容，实施过程、培养效果进行评估，提出项目优化建议，并开发项目运营效果评估的操作指南，以提升后续项目运营效果，提高对于营销副总继任者的培养效率和效果以更快的速度推进新城营销业绩结果的达成。</p>
具体服务内容	<p>对该公司“营销副总继任者计划”进行整体调研诊断，确定项目成功的价值证据链；</p> <p>对比现有“营销副总继任者计划”项目实施过程、内容和成果，提出项目优化建议；</p> <p>开发匹配项目价值证据链的项目评估操作指南，为项目后续改进和评估提供工具和参考；</p> <p>跟进辅导后续项目运营过程，赋能项目组，使项目运营组能够运用评估工具和方法保障项目运营效果</p>
服务成果	<p>以往“营销副总继任者计划”诊断报告</p> <p>绘制出营销副总继任者培养的项目价值证据链</p> <p>基于国际认可的经典方法论柯氏四级培训效果评估理论，提出“营销副总继任者计划”项目优化建议和优化方案</p> <p>输出营销副总继任者培养项目评估操作指南</p> <p>定制项目评估工具开发和应用方法</p> <p>培训管理者团队专业能力赋能</p>

档案内容更新于2019年7月