



富兰克林柯维商务咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 富兰克林柯维商务咨询（上海）有限公司
 企业常用简称（英文）： FranklinCovey
 企业常用简称（中文）： 富兰克林柯维
 所属国家： 美国
 中国总部地址： _____
 网址： franklincovey.com.cn
 所属行业类别： 领导力发展培训、销售培训、个人能力发展
 在中国成立日期： 2016年
 在中国雇员人数： 50+ 全球雇员人数（如适用）： 500+
 是否上市 是 上市证券交易所 纳斯达克 证券交易代码 FC

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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、化工与石化

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、个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	自2010年开始，客户公司不同的事业部都纷纷找到富兰克林柯维这个品牌，根据他们不同的需求，富兰克林柯维公司不仅有高质量的独家版权课程，而且讲师能够根据客户需求变化而作调整。富兰克林柯维公司的课程在客户公司内口口相传，事业部之间纷纷推荐，所以两者的合作伙伴关系延续至今。
具体服务内容	富兰克林柯维公司为客户公司提供了从业务发展到人员能力提升，以及管理者管理技能的培养。提供的课程有“高效能人士的7个习惯”、“激发个人效能的5个选择”、“高效执行4要素”等。客



	户公司经历了组织架构调整，从原来的各个事业部到现在的集团集中化，依旧持续不断地引进富兰克林柯维的各个解决方案。
服务成果	原来的合作从内训课开始至今，客户公司也认证了自己的讲师在企业内部讲授“高效能人士的7个习惯”，在企业内部起码也有300人以上接受过该课程的培训。从原来的一个种类的课程拓展到各种课程的引进，富兰克林柯维的课程与解决方案是经得起考验的。

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训、个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	业务压力增大，员工面临着更多的挑战和焦虑。投入度较低，工作中干扰因素较多会持续影响员工们做出高价值决策，无法高效执行决策，提高个人效能。希望培训课程能全方位提高员工的个人效能及敬业度，从而提高整个团队的绩效。
具体服务内容	使用了必要的思维模式、技巧和工具来培养员工，为高效能的职业生涯打下坚实的基础，培养员工更成熟的心态和更强的责任感，帮助学员做出高价值的决策，并提供了《高效能人士的七个习惯》《项目管理精华》《激发个人效能的五个选择》等相关课程。
服务成果	帮助员工实现至关重要的目标，提升个人效能并扩大影响圈，而且让员工能在规定时间内交付大大小小的项目，获得更大的成就感，从而帮助组织实现最高目标。由于效果显著，所以由最初的个别课程需求衍生到多门课程培训，并合作至今。

客户案例三：

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	化工与石化
客户当时的需求	客户公司在整个亚太地区（中国，新加坡，韩国，日本，泰国）的培训方向是针对每个SITE的HIPO员工和经理级别以上的员工，为了提升工作的效能和主动积极的意识，以及更好的管理自己的时间以及和各部门协调配合。优化工作和生活，达到一种理想的平衡状态。
具体服务内容	针对全员进行“高效能人士的七个习惯”培训，旨在提升整体员工的积极主动意识，从而提升工作效能，对新晋经理们提供“高效能经理的七个习惯”，提高他们借助他人力量及他人协作持续实现成果的能力。为了对“高效能人士的七个习惯”更广泛有利的推广，进行七个习惯TTT企业认证课程。



服务成果	员工在思维模式上有很大的改变和创新，提升了自我管理的意识和方式，实现了从依赖到独立到互赖的过程转变，在落地7个习惯的过程中，虽然碰到挑战和困难，但大家还是努力把7个习惯变成自己的一种自我修炼的方式，以及慢慢的将其成为企业不可缺失的一种文化根基。培训成效得到肯定，随即在新加坡、日本、泰国、韩国全面开展相关课程。
------	---

档案内容更新于2017年3月