



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）：Franklin Covey

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：上海

网址：franklincovey.com.cn

所属行业类别：个人能力发展、领导力发展培训、销售培训

在中国成立日期：2016年

在中国雇员人数：50+

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、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）、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	合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	客户作为全球TOP40的汽车零配件供应商2013年以来在中国市场的业务，迅速增长，但同时，面临的业内竞争也日益激烈。市场份额、品牌形象，乃至客户归属的竞争，在公司管理层看来，最终都将回归到企业内部人才竞争力的比拼。因此，如何制定保留、培养和储备高竞争力人才战略，并进一步提高他们的价值，以此稳固公司的行业领先地位，日益受到中国，以及全球管理层的重



	<p>视。“LEAD Summer School”项目旨在通过对公司内部选拔出的高潜人才，进行为期9个月的训练，使其有能力更好地应对公司在中国市场所面临的复杂业务情况。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>由于该项目已举办5届，客户希望定制创新的课程内容。经过多次深度访谈，最终确定培训内容主要聚焦在建立信任、问题解决、时间管理、压力管理和会议引导等方面。项目在推进中会对学员采取班级和小组管理的形式，将有效地增强班级和小组的团队凝聚力，同时可以调动班组长参与项目的积极性，并锻炼沟通协调能力。</p> <p>《信任的速度》*、《激发个人效能5个选择》*等课程针对了信任、选择管理、专注管理和精力管理的学习，课后加入电话辅导，个人效能双周计划的递交、点评与答疑，巩固学习的成果，更联系实际工作中的关于建立信任、巩固信任、重建信任的案例分享。在富兰克林柯维的设计下，项目主要通过视觉呈现的方法，在授课方式、案例研讨、行动学习等方面，将学员自身特点和训练需求进行结合。</p>
<p>服务成果</p>	<p>富兰克林柯维从课程设计、实施到课后跟进，帮助客户在预算内完成为期9个月的训练，实现了以下3个主要目标：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 充分发掘学员的潜能和实现其在公司的快速发展； ➢ 扩大学员对于业务的影响力和有效性； ➢ 加强组织内部跨业务单元的交流 and 协作。 <p>新颖的教学方式，激发学员的学习兴趣，增加学习的趣味性；更好地帮助学员加深对培训内容的思考、理解和记忆，得到学员广泛好评其中包括充实、实用、收获、紧凑、专业、有趣等。学员毕业后在工作能力、热情、专注度等方面明显提升，得到了晋升机会，在更高的舞台中，展现个人价值。</p> <p>客户以确定富兰克林柯维为下一年项目的独家供应商，这足以证明客户对于富兰克林柯维所提供的服务品质及成果的肯定。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训、个人能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</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>领导力一直是客户所关注的话题。随着公司业务的快速发展，客户需要不断提升管理层的能力，包括帮助中高层更新管理思维、提高管理技能，而且储备干部提升个人领导力的课程。对组织来</p>



	讲，自上而下打通管理通道，为人才保留以及员工发展作努力。
具体服务内容	富兰克林柯维对客户的几百位管理者进行培训，人员包括总监、高级经理与经理，还有主管级别，分多批进行高效能人士的七个习惯®的培训。为了创建企业文化，让企业全员能接受七个习惯®培训，并认证了高效能人士的七个习惯®企业内部讲师认证。
服务成果	管理层个人领导力有显著提升，课程得到充分肯定。为了进一步推广，建立企业文化，客户将课程融入新员工和管理培训生的培训中，通过企业内部认证讲师对新员工及管理培训生进行培训，使之成为个人能力必修课。由于服务优秀成果的影响力，后来衍生出其他服务内容，包括提高执行力的高效执行四原则®，针对高层的领导力进阶课程项目卓越领导力®等，并为事业部领导力发展项目定制化相关课程。

客户案例三：

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	民营
客户公司行业	住宿与餐饮业
客户当时的需求	客户在新的一年定了新的战略目标，但战略落地一直是很大的挑战。他们希望找到有效的方式，将战略转化成为至关重要的目标，上下层级之间的目标能够对齐，到最后基层能够真正的落地和执行，从而提高公司的EBITDA，塑造全新的企业形象和企业文化。
具体服务内容	从集团到子品牌酒店全面推进执行力项目“高效执行四原则”。从整个公司层面导入，包括各层级的培训，内部教练辅导，后期项目的辅导跟进。一线经理参加“高效执行四原则”经理赋能培训，创建“引领指标”，找准抓手。在各团队中启动“高效执行四原则”，制定团队记分牌，召开每周至关重要目标会议等。整个过程中都由富兰克林柯维资深顾问全程跟进指导。
服务成果	集团及子品牌酒店的客户满意度有显著提升，整个项目得到了公司及CEO充分肯定。为了进一步能够将高效执行四原则®真正落实到位，建立企业文化，通过课程及企业内部认证讲师对所有的员工进行培训，使之成为客户集团的法宝。由于服务优秀成果的影响力，后来衍生出其他服务内容，包括高效能人士的七个习惯®的认证等，进一步推动客户集团在整个市场上的影响力。

--	--

档案内容更新于2018年7月