

## 思腾（北京）教育咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：思腾（北京）教育咨询有限公司  
 企业常用简称（英文）：Schouten China  
 企业常用简称（中文）：思腾中国  
 所属国家：总部荷兰  
 中国总部地址：北京朝阳区工体北路甲6号中宇大厦1606室  
 网址：www.schoutenchina.com  
 所属行业类别：领导力发展培训. 教练技术培训. 专业能力发展  
 在中国成立日期：2007年  
 在中国雇员人数：50+ 全球雇员人数（如适用）：500+  
 是否上市 否 上市证券交易所                      证券交易代码                     

### 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、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、农、林、牧、渔业

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
客户公司性质	国有
客户公司行业	快速消费品、农、林、牧、渔业
客户当时的需求	随着未来多元业务和国际化发展方向，客户需要更新颖、互动性高的培训方式，以全面再提升所有员工的领导力相关软技能。主要的目的在致力于为员工解决职场困惑，提供工作中的实用工具，助力员工成为职场达人，并最终以此提升组织人才能力和公司的竞争力。 此外，为了进一步在集团内全面扩散高互动性和体验学习方式，客户需要内化软技能培训方式，并通过培训培训师（TTT）来培养



	内部培训师团队。
具体服务内容	<p>根据客户人才培养体系的需要，思腾支持客户在全集团范围内开展通用领导能力公开课培训，培训主题包含“有效沟通“、“个人影响力“、“分析与解决问题能力“、“商务演说与呈现“、“利益相关者管理“等5个主题的公开课课程，从领导自我到领导他人、领导项目等不同纬度提升员工软实力与素质。</p> <p>在全面提升员工职业素养水平并奠定领导力基础的背景下，思腾还为客户设计3天的“客户公司高效职业人“课程，并且通过TTT的方式和跟进辅导来支持客户内训师团队的培养，除了培训3天客户公司高效职业人课程涵盖的内容之外，并且还培养了内训师团队关键软技能培训技巧。</p>
服务成果	<p>思腾以其独特的基于价值观、以学员为中心、高度互动与行为演练和转变的培训方式，获得所有学员的高度评价，所有课程取得平均分4.5以上（满分5分）的反馈，因此成为客户长期的战略合作伙伴，于未来3年持续支持内部公开课的课程。</p> <p>此外，思腾将软技能培训技巧内化给到将近40位内训师，使得新颖和高互动性的培训方式和课程得以更广、更深地在全集团扩展开来，也进一步深化思腾和客户间的战略合作伙伴关系。</p>

## 客户案例 二：

所提供的服务类别	领导力发展培训、教练技术培训
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	<p>客户的培训需求分普通员工、经理和各部门临时性的特点需求。员工及经理方面有提升商务写作、跨文化沟通、影响力、果敢力、教练技术等软技能、教练等培训内容。不同公司的不同部门有团队效能工作坊，增加团队凝聚力、影响力，对未来战略方向、设立团队共同目标等需求。</p>
具体服务内容	<p>向客户公司提供过团队工作坊、跨文化沟通、影响力、果敢力行为、商务写作、教练式领导力、利益相关者管理、领导力环评测评、测评解读、高层战略共识、1:1教练、团队教练、领导力发展等不同内容不同学员对象的课程。</p>
服务成果	<p>经过3年的培训，帮助客户员工及经理等在他们各自欠缺的技能上补充和提高，帮助他们更加果敢地表达自己的意愿、需求、在部门内部和跨部门沟通中更加有影响力、能更好地影响利益相关者。在跨文化的工作环境里更高效更游刃有余。</p> <p>另外，我们也帮助了客户的中高层管理者了解作为领导者的现状将来发展的方向，通过领导力环评测评和测评解读，提升其领导力，并通过教练技术帮助他们找到切实可行的方法。</p>



**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	互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户的培养项目“战略预备队”，2014年启动并采用训战结合的方法，2016年公司要求训站结合方法升级到2.0，即讲课授课只能有30%用讲课的方式，70%必须用演练及研讨的方式。这对课程设计及讲师的技能提出了巨大的挑战。
具体服务内容	<p>思腾应客户邀请，进入课堂做观摩，并出具观摩及分析报告。后根据与客户的沟通，给客户量身定制了“课程设计师及讲师培训的发展项目”，2016及2017在客户内部作为催化师认证课程引入。</p> <p>1、帮助客户实现他们的 2017 年度目标：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) 训战结合：用思腾独特的“Learning by doing”的方法实现；</li> <li>b) 训战 2.0，反转课堂：用思腾专业方法设计演练活动，角色扮演，并同时提升讲师专业引导功底，实现老师讲占30%，70%留给学员</li> <li>c) 全面提升面授课程的理念：以思腾著名的价值观罗盘为主线，帮助客户全面认识到学习与发展要一切以学员为中心，而不是以内容或者以讲师为中心。将学员行为的改变作为培训的最终目标。</li> </ul> <p>2. 全面提升客户本身，及业务测评讲师的专业能力发展</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) 课程设计能力：思腾用最先进的积极心理学和脑科学为基础，以学员为中心为理念，思腾帮助客户全面提示课程设计能力的深度和广度。</li> <li>b) 课程引导及交付能力：思腾的专业讲师用身体力行的方法传授了了在课堂上如何关注到个体学员，最高效组织演练及如果引导学员演练后做反馈、反思及总结。并带领客户结合自己的工作总结出一套适合自己和组织的方法用于后面的实践。</li> <li>c) 国际化及跨文化交流的能力：思腾的出发点和基础是价值观，是国际化的通用语言，从价值观开始的交流能力赋予了客户极大的能力去与全世界的学员沟通，大大提升了跨文化沟通和协调的能力，让国际化不再停留在纸面而是落实在行为和执行上。</li> </ul>
服务成果	<p>1. 客户实现他们的2017年度目标</p> <p>面提升面授课程的理念：以思腾著名的价值观罗盘为主线，帮助客户全面认识到学习与发展要一切以学员为中心，而不是以内容</p>



或者以讲师为中心。将学员行为的改变作为培训的最终目标。

## 2. 全面提升客户本身，及业务测讲师的专业能力发展

思腾从价值观出发、以学员为中心、高度互动与行为演练和转变的培训方式，获得了客户的深度好评和接纳，授课打分在9.8分以上(满分10分)，并进入了客户内部供应商网站的优秀供应商名单，将成为客户长期的战略合作伙伴。思腾为客户制作了企业版的内训师认证课程，将在客户内部全面推广，以促进其大规模的培训理念、方式及效果的提升

档案内容更新于2017年3月