

上海乐嘉性格色彩管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海乐嘉性格色彩管理咨询有限公司
 企业常用简称（英文）：FPA
 企业常用简称（中文）：性格色彩
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市静安区余姚路288号1号楼408
 网址：www.fpaworld.com
 所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展、专业能力发展、
 在中国成立日期：2008年4月21日
 在中国雇员人数：52

业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、专业性服务（如法律，公关，教育等）、汽车及零部件、房地产、金融服务（如银行，保险，财富管理）

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	客户公司为外资医药企业，为自己的用户搭建了一个学习交流平台，定期进行培训交流。对我司提出的要求是： 1、让我司为其客户群体（医院中高层管理层）量身定制一套“以患者为中心的沟通艺术”，以构建更和谐的医患关系。 2、使医院中高层管理者认识到目前自身沟通特点的优势和局限性，并配置了相应调整方案，以实现更好的内外部沟通协作。
具体服务内容	1、我司安排了众多医药系统出身的性格色彩专业讲师，以自己过往的工作经验，结合性格色彩专业知识，将“患者”按照性格分



	<p>类，从不同性格的患者具体的动机与表现出发，构建了一整套的沟通技巧。</p> <p>2、通过四大功力的阐述，案例分析及分组辅导，帮助医院管理层更好的自我定位并确定提升方案，做到性格色彩与客户诉求领域的完美结合。</p>
服务成果	<p>客户的用户交流平台上第一期的培训学员回去单位之后纷纷踊跃分享，医院第一线工作人员结合自身经历引起强烈共鸣，导致第二期“以患者为中心的沟通艺术”课程报名火爆，只能加开。客户从这期课开始也展开了与我司的全方位合作，客户公司管理层也将性格色彩开始运用到公司管理中。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训、销售培训
客户公司性质	合资
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>客户是客户公司的北京分公司团队，对我司培训的期待有两点：</p> <p>1、业绩提升，更好提升团队业务人员的销售能力，团队氛围以及更好的员工激励与增员。2、回馈大客户（国有单位）管理层，能够更好帮到他们的工作管理与个人生活。</p>
具体服务内容	<p>1、针对客户团队性质，我们从性格色彩体系内的销售模块中根据客户的人数，时间进行合理设计安排，用一天的时间让大家客户的销售人员了解自己的性格优势与短板，掌握了自我提升以及对应不同性格客户的销售技巧的完整培训。</p> <p>2、深入浅出地将性格色彩在跨部门协作、上下级沟通中的课程内容生动呈现，让领导们在轻松氛围下引发思考。</p>
服务成果	<p>1、销售团队人员在课程过程中结合以往经历，分析失败经验深有感触，对之后的工作充满信心，团队管理人员也更能感受到团队中每个人的情绪与需求，对之后的管理更有帮助。</p> <p>2、很多领导在课程初始有点放不开，始终认为自己就是过来随便听听，觉得自己对人际关系游刃有余，但是随着课程的进展慢慢的结合自我，打开之后发现了很多以前忽视的视角，解决了一些困惑已久的疑问，课后众多人表示想进行更深层次的性格色彩学习。客户公司北京方面也表示非常满意。</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	国有
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	作为中国三大国有大型骨干航空企业之一，客户公司力争为大众提供最优质的服务，所以希望我们能够通过一套针对航空公司的系列方案能够让全体员工更好的进行服务方面的提升。并整合一系列的培训模式，为公司储备培训人才。
具体服务内容	<p>1、性格色彩专业知识的普及：性格色彩服务模块的内容结合客户航空公司的背景，我们提供了服务行业资深的性格色彩讲师以大量的案例总结，帮助客户达成：在短时间内大致判断客户的性格特征，从客户的性格特征了解客户需求，做出相应服务，令客户公司的服务领先业内。</p> <p>2、性格色彩培训师TTT：为客户公司培养了一批具有性格色彩培训功力的讲师，将性格色彩更好的内化在其为客户的服务及内部管理中。形成全公司统一语言，交流与分享，为公司储备培训人才的同时提升了整体业务水平。</p>
服务成果	2007年5月，性格色彩这一实用工具普及到了客户公司6000位空乘，并历时三年为客户公司培训出了大量专业讲师，客户公司对性格色彩的运用从员工最初的面试到空乘地勤的客户服务，再到中高层的团队管理，方方面面延续至今。

档案内容更新于2017年3月