

## 德思奇（北京）教育咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：德思奇（北京）教育咨询有限公司

企业常用简称（英文）：leanlearning

企业常用简称（中文）：林恩学习工作室

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区复兴路17号国海广场D710

网址：无

所属行业类别：专业能力发展

在中国成立日期：2016年2月

在中国雇员人数：46

### 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）、互联网与游戏业、快速消费品、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	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>项目需求主要针对该公司技术工程事业群内部的技术专家，赋能他们课程开发的专业工具、方法，提升技术分享者在内容开发、互动设计等方面的能力，以改善其分享效果。从内容设计和分享效果两个方面提升技术分享者的综合能力。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 根据技术专家的分享内容，定制化设计课程开发工作坊的内容和工具模板，带领业务专家产出课程</li> <li>2. 赋能该公司技术条线培训专家实施课程开发工作坊的方法与工</li> </ol>



	具。开发该公司版本的课程设计开发工作坊，并赋能该公司内部培训专家实施工作坊的方法。
具体服务内容	<p>一、前期调研：对目标受众进行课前调研；收集技术专家过往的分享主题，进行类别分析（可能包括工作任务类，技术介绍类，案例分享类等）</p> <p>二、设计工作坊：</p> <p>1. 设计内容：针对不同类别的专家分享主题，定制化设计相关内容开发的模板和工具；</p> <p>2. 设计引导流程：根据目标学员的特点，设计工作坊的流程</p> <p>3. 开发引导技术专家开发课程的课件包（PPT、学员手册等）</p> <p>三、进行课程转移：对内部培训专家进行拆课说课，将1天版课程开发工作坊的课件包移交给内部培训专家；赋能答疑：赋能培训专家带领业务专家开发课程的方法和技巧，并辅导答疑</p>
服务成果	<p>1. 定制化开发出了该公司技术课程开发的工作坊PPT、讲师手册、和学员手册，其中包括课程开发的方法论和工具、适合技术人员的教学活动、授课话术等内容；</p> <p>2. 培养了8位能够在内部引导技术课程开发工作坊的技术专家，使其具备批量开发课程的能力。</p>

### 客户案例二：

所提供的服务类别	专业能力发展
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	<p>该公司集团旗下有五大事业部，超过11万员工，经过多年的发展，各BU在政策洞察、市场准入、招标议价等关键环节培养了众多优秀的销售、招标、议价、培训等专业人才，这些人在自己岗位上积累了大量的最佳实践，该公司大学希望通过引入外部咨询顾问的方式：</p> <p>1. 结合业务部门的战略需求，识别关键岗位业务专家的隐性“最佳实践”，系统地梳理出合理的经验萃取点，并形成结构化、实用的学习资源，如标准工作流程、工作指导手册、培训课程等；然后赋能业务专家传播讲授学习资源的能力。</p>
具体服务内容	1. 梳理与“二次议价”流程相关的行业背景政策



	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. 通过一对一访谈的形式，萃取成功区域经验</li> <li>3. 开发“二次议价”红宝书，形成阅读性工作方法文档；</li> <li>4. 将红宝书中的内容按照课程开发的标准，设计成“二次议价”培训课程</li> <li>5. 进行课程试讲讲师赋能，培养内部“二次议价”课程讲师。</li> </ol>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 产出了二次议价相关区域政策特点、技巧最佳实践、区域案例等内容；</li> <li>2. 开发出可以用于指导“二次议价”的红宝书，便于销售随时翻阅、学习。</li> <li>3. 辅导该公司老师设计课程框架、开发教学活动，以及编写课件。</li> <li>4. 对参与后续课程讲授的讲师进行拆课说课，并赋能他们课程传递的技巧</li> </ol>

**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	快速消费品
客户当时的需求	<p><b>需求描述：</b>为了确保营销体系核心岗位员工能掌握科学有效的工作方法，更好地管理导购团队，提升业绩。发起本次销售代表经验萃取项目。</p> <p><b>项目目标：</b>识别经验丰富的销售代表隐性的“最佳实践”，合理并且系统地梳理出经验萃取点，并生成结构化的课程清单。带领与辅导经验丰富销售代表萃取出具有该公司特色、实用、接地气的工作方法与技巧。</p> <p>辅导销售代表将最佳实践萃取内容转化成课程，并赋能课堂呈现的技巧及课程迭代技术，以确保未来的课程切实落地和以及持续的更新迭代。为全国销售代表提供最优最具时效性的经验实践。</p>
具体服务内容	<p><b>阶段一：岗位能力素描：</b>识别销售代表岗位“专家画像”，输出待萃取课题清单；通过访谈绩优销售代表及项目组相关人员，识别岗位专家画像</p> <p><b>阶段二：萃取工作坊：</b>客户项目组优选13个萃取课题，进行人题匹配，每个课题配备开发课题组，分两期工作坊，带领业务专家挖掘经验。</p> <p><b>阶段三：内训师赋能呈现及内容迭代：</b>每个课题进行展示，优化，全国投入使用，并后续迭代。</p>

服务成果	<p><b>成果一：</b>销售代表岗位”专家画像 “</p> <p><b>成果二：</b>13门基于最佳实践的销售代表课程，并投入全国使用。</p> <p><b>成果三：</b>销售代表经验案例若干</p> <p><b>成果四：</b>一批优秀的销售代表内训师，在全国开展经验传递授课 此项目取得成功后，该公司又陆续与林恩工作室开展了全面的经验萃取项目，针对新零售，全国导购的经验萃取等</p>
------	--

档案内容更新于2019年7月