



北京百森慧博企业管理顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 北京百森慧博企业管理顾问有限公司
 企业常用简称（英文）： BestSimu
 企业常用简称（中文）： 百森慧博
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 东城区和平里九区甲2号1层（东门）
 网址： www.techmarkchina.com
 所属行业类别： 领导力发展培训
 在中国成立日期： 2006年2月23日
 在中国雇员人数： 10

业务详情

1、主要客户所在行业： 互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理）、能源动力、商学院EMBA班

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	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	X计划是客户公司经典的领导力项目。学院希望为学员再选择一门系统化的经营实战课程。正巧2015年，在深圳我们为A分公司中层管理者授课TechMark管理实战模拟，邀请客户公司学院两位老师参加观摩，并最终在2015年7月11-12日首次合作。
具体服务内容	Techmark 管理实战模拟课程授课。TECHMARK 课程围绕“股东权益最大化的”经营目标，基于经营数据分析的理性经营的回归，侧重于从经营管理层面的经营与决策的系统化实战。 从产品研发，生产、营销、财务、运营等各个职能部门，覆盖商业环境分析、商机创造、财务杠杆运用、团队合作和战略决



	策等等，涉及大量的管理知识要点和经营技巧、管理能力。
服务成果	<p>您对飞龙三期第一次集中培训过程中，什么地方您感到最满意、收获最大？</p> <p>(1)、TechMark培训极大地提升了个人视野和全局观，对于管理、财务知识的丰富和对战略目标制定的方法论，起到了极大帮助。</p> <p>(2)、对培养全局观和前瞻性非常有帮助</p> <p>(3)、场景真实、组织到位。虽然节奏快，但大家投入度都很高。</p> <p>(4)、收获了大量同学之间的阶级友情，未来将更好的合作</p> <p>techmark世界的培训对自身的商业训练还是很有帮助的</p> <p>(5)、《techmark商战模拟》课程让我学习到如何更好的站在公司的角度思考问题。飞龙评鉴中心模块，能让我们尽可能的学习到他人的长处，弥补自身的短板。</p> <p>(6)、mark的对话</p> <p>(7)、techmark的培训让我了解了不少财务相关的知识，时间紧压力大，如何在短时间内获取信息，与团队配合共同完成一个目标，确实不容易，收获良多。</p> <p>(8)、Getting to meet know other people within the group and building those relationships</p> <p>(9)、techmark很有意思，也领悟到了很多。</p> <p>(10)、评建中心中，对自己的了解和需要改进的地方理解更加深刻</p> <p>(11)、tech Mark让我这个没有接触过商业经营的人有了基础认识，认识了一群有趣的人。测评也很让人自我觉醒</p> <p>(12)、离开全职工作，有机会全身心重新审视商业管理中各个主要能力</p> <p>(13)、模拟商战最满意，收获最大</p> <p>(14)、认识同事</p> <p>(15)、高强度的评测很锻炼人，更好的发现自己的短板</p> <p>(16)、参加过的最好的培训之一</p> <p>(17)、在个人评测中，能够发现自己在领导力方面的一些不足。</p> <p>在techmark商战模拟中，自己对公司商业价值已经战略方面的认识提升很大。</p> <p>(18)、课程设计得很好，学到很多以前很难学到的东西</p> <p>以上文字来自客户公司学院TechMark管理实战模拟班（2016. 12月12-13日）学员的反馈，以上资料仅限于内部使用。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	集团举行高层战略层面会议，希望寻找与公司战略相关实战课程，在人力资源推荐的课程中。最终董事长认为TechMark管理实战模拟课程最适合。这是客户集团在2014年高层战略会议中首次应用TechMark课程后，第二次应用课程。
具体服务内容	<p>Techmark 管理实战模拟课程授课。TECHMARK 课程围绕“股东权益最大化的”经营目标，基于经营数据分析的理性经营的回归，侧重于从经营管理层面的经营与决策的系统化实战。</p> <p>从产品研发，生产、营销、财务、运营等各个职能部门，覆盖商业环境分析、商机创造、 财务杠杆运用、团队合作和战略决策等等，涉及大量的管理知识要点和经营技巧、管理能力。</p>
服务成果	客户集团创始人，全程参加了 TechMark 管理实战模拟课程学习体验后讲到：TechMark 管理实战模拟是真实世界的投影。我们在课程中的所学所感也必将成为明年我们在经营中催化剂与推动剂。

客户案例三：

所提供的	领导力发展培训
------	---------



服务类别	
客户公司性质	国有
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	为畅通青年干部进步渠道，加大人才培养和储备厚度，11月28日至12月8日，客户首次在广州连续举办三期“青年干部进步工程”培训班。
具体服务内容	<p>Techmark 管理实战模拟课程授课。TECHMARK 课程围绕“股东权益最大化的”经营目标，基于经营数据分析的理性经营的回归，侧重于从经营管理层面的经营与决策的系统化实战。</p> <p>从产品研发，生产、营销、财务、运营等各个职能部门，覆盖商业环境分析、商机创造、财务杠杆运用、团队合作和战略决策等等，涉及大量的管理知识要点和经营技巧、管理能力。</p>
服务成果	<p>“星球大战”硝烟已散，但心境难平。两天半的课程和演练中，收获了知识与先进的理念，数字化、科学化决策模式也不断冲击自己的行为习惯，许多环节都值得细细回味。</p> <p>一、群体学习激烈碰撞、共同成长。9位来自不同农合机构的学员，在沟通中相互理解，在争论中凝聚共识，在合作中打造团队，在磨合中形成力量。因为观点不同，我们可能争吵，但一定是以数据、推理来论道，共同为科学决策贡献力量。激烈的小组讨论，让我们了解不同的沟通技巧、管理风格和领导艺术。整个学习过程，是分享智慧、培育感情、提升能力、锤炼品格的过程。</p> <p>二、模拟演练提升能力、启发思考。面对不确定的环境，与不同团队在模糊状况下博弈，这种情景贴近真实、贴近管理。实战演练让我们从战略到战术、从经营到管理、从研发到营销进行全方位考虑，对决策、财务、生产、销售、运营等环节进行综合分析。此过程中，对我们的视野和学习提出了系统化的要求，给我们注入了主动学习的动力。</p> <p>三、数据化分析是科学决策的基础、成功的关键。在各项目分析中，市场分析尤为重要。这次演练我作为公司 CMO，要时刻盯准市场，做好市场需求分析，研判竞争对手走向，知己知彼。市场的精确定位直接影响研发的精准，广告的投入也影响到公司盈亏与市场份额，平衡决策非常关键，这是我们“星际一号公司”后来居上实现逆袭的重要经验。</p> <p>四、管理实践倒逼工作，触动自我锻炼提高的紧迫感。如何在沟通协调、分析决策、运营管理中科学理性，需要锻炼系统思维、战略思维、创新思维和底线思维，这是培育卓越领导力的重要素质。在瞬息万变的市场，是否具有这些素质关乎能否高效运用既定资源，成功应对危机、变革管理、持续发展，这对我们的</p>



	<p>素质提出了更高的要求。</p> <p>感谢客户党委提供如此难得的学习机会，让我们充分融入到这个贴近真实的模拟商业环境的每一个决策环节中，在实践的过程中深入思考了很多问题。这次培训和演练是一面镜子，它让我找回了激情，看到了不足，收获了成长。</p> <p>客户公司办公室主任 “青年干部进步工程” 培训班 TECHMARK 学员</p>
--	--

档案内容更新于2017年3月