



北京百森泰信国际企业管理顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京百森泰信国际企业管理顾问有限公司

企业常用简称（英文）：Bestvision International Consulting Co., Ltd

企业常用简称（中文）：百森泰信

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：www.techmarkworld.com

所属行业类别：领导力发展培训

在中国成立日期：2003年2月14日

在中国雇员人数：15

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、金融服务（如银行，保险，财富管理）、机械制造、专业性服务（如法律，公关，教育等）

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	房地产业
客户当时的需求	对该公司华东区25位总监和城市总和销售进行培训，需要从中选拔未来的领导人才，也通过TechMark课程来观察学员平时的工作能力和反应。对学员的领导力、业务水平及人际交流能力进行评估和分析。也对学员前一阶段在企业大学所学习的东西进行检验。



<p>具体服务内容</p>	<p>TechMark态马商战授课,主要针对学员的层级和能力进行了4个小组与老师对标组之间的商战比拼。商战涉及基础管理、战略、基础财务、市场营销、定价、生产、市场分析等内容。课程持续21小时,经过7轮6个财务周期的讨论、决策、结果分析和讲座,将商业知识点贯穿到一起,最终需要达到平衡记分卡的5项指标才算合格。</p>
<p>服务成果</p>	<p>学员对课程满意度很高,此次课程获得了4.7分的高分(满分5分)。学员表示在课堂中:1)转变了经营思维;2)建立了企业经营的全局观;3)理解了企业战略目标实施的路径。 同时提升了自身:1)战略规划能力(了解了财务目标与业务之间的关系) 2)财务预算能力(了解了如何从财务报表分析经营结果) 3)团队协作能力(能够全流程角度看待各职能的作用) 4)团队领导力(如何带领团队高效的达成绩效结果) 对一下问题有了更深刻的认识: 1)企业的战略如何有效执行 2)团队协作如何更加高效 3)研产销协同的重要性 4)竞争分析对企业经营决策的重要性 5)如何管理经营的不确定性</p>

客户案例二:

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>IT信息技术, 半导体及通讯</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>"1、 希望达到的目标: (1) 通过课程学习,让学员更明晰个人的价值观; (2) 让学员对于“碎片化”知识变得“系统化” (3) 让学员提升全局性、系统性的战略决策和经营思维(重点) (4) 发现、培养继任人才(重点,希望可以发现可以快速构建生态圈潜质的人才,同时因为我们是两个班搭档,也希望能够由高一层级的学员带动部长级) (5) 将所学可以用到,实践 2、 课程中希望结合日常业务现状设计,目前政府本FY18经营策略很重要的一点就是:聚焦高价值客户,要对不同的客户有不同的策略(选择放弃保留发展);另外对于行业市场业务的取舍;利润第一,利润与成本的(短期与长期利益)平衡很看重。</p>

	3、行业分析和研究；同时希望能够呈现对于和该公司或政府类似的企业：传统的企业通过与第三方合作后放大自身价值开启新的商业模式的公司报告：比如用友；看看微软也可以”
具体服务内容	TechMark态马商战授课,主要针对学员的层级和能力进行了5个小组之间的商战比拼。态马商战涉及基础管理、战略、基础财务、市场营销、定价、生产、市场分析等内容。课程持续21小时,经过7轮6个财务周期的讨论、决策、结果分析和讲座,将商业知识点贯穿到一起,最终需要根据平衡记分卡的5项指标来评判小组在竞争中是否合格。
服务成果	<p>学员对课程满意度很高,此次课程获得了4.85分的高分(满分5分)。学员表示在课堂中:1)转变了经营思维;2)建立了企业经营的全局观;3)理解了企业战略目标实施的路径。</p> <p>同时提升了自身:1)战略规划能力(了解了财务目标与业务之间的关系)</p> <p>2)财务预算能力(了解了如何从财务报表分析经营结果)</p> <p>3)团队协作能力(能够全流程角度看待各职能的作用)</p> <p>4)团队领导力(如何带领团队高效的达成绩效结果)</p> <p>对一下问题有了更深刻的认识:</p> <p>1)企业的战略如何有效执行</p> <p>2)团队协作如何更加高效</p> <p>3)研产销协同的重要性</p> <p>4)竞争分析对企业经营决策的重要性</p> <p>5)如何管理经营的不确定性</p>

客户案例三:

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	专业性服务(如法律,公关,教育等)
客户当时的需求	TechMark成为学院开学模块课程,通过商战课程,增加气氛,让学员彼此之间更快的了解融合,TechMark的学术高度也非常适合商学院的气氛,将学员们接下来两年中要学习的商业知识融会贯通到开学模块课程中,让学员对未来在学院学习充满期待。
具体服务内容	TechMark态马商战授课,主要针对学员的层级和能力进行了4个小组与老师对标组之间的商战比拼。商战涉及基础管理、战略、基

	<p>础财务、市场营销、定价、生产、市场分析等内容。课程持续21小时，经过7轮6个财务季度的比拼，最终需要达到平衡记分卡的5项指标。</p>
服务成果	<p>TechMark态马商战在该公司举行了18年，每年4次，每次4-5个班学员，随机分为20-25个小组（每小组8-10人），同时进行PK，使用平衡记分卡中5个财务指标作为衡量标准，经过7轮6个财务周期的讨论、决策、结果分析和讲座，将商业知识点贯穿到一起，也将学员之间的距离瞬间拉近。是学院学员开学模块最重要的组成部分，也是学员评分最高的课程之一。</p>

档案内容更新于2019年7月