

耶比欧企业管理咨询公司

企业详情

企业官方注册名称：耶比欧企业管理咨询公司

企业常用简称（英文）：HPO

企业常用简称（中文）：耶比欧

所属国家：中国

中国总部地址：上海市浦东新区浦电路577号平安财富大厦西楼407室

网址：www.hpoglobal.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：1973年

在中国雇员人数：50

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、运输及物流、互联网与游戏业、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）

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、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	该公司作为国内航空行业的领先者，一直在引领航空事业的发展。近年来，面对同行业的激烈竞争、高铁的崛起以及航空安全事件的频繁发生，航空公司经营压力日渐加大，为了保持持续的竞争优势，该公司亟需提升经理人的经营管理能力及工作效率，增强应对突发事件的能力，加速企业管理流程的优化和团队融合。确保经理人了解自身业务领域的工作职责在组织中扮演的角色，



	并通过学习培养和加强目标执行能力以及跨部门的分工协作，确保管理效率的提升及效益的达成。
具体服务内容	<p>为有效协助该公司，HPO通过咨询服务详细了解了公司的具体需求，为其设计了定制了沙盘模拟的项目，同时搭配了相应的管理课程用以提升管理者对于角色的全面认知及了解管理的方法及技巧。</p> <p>项目共包括前期的准备、规划及课程开发，试点实施阶段及课程的内化四个阶段。HPO项目负责团队曾拜访了该公司各个职能部门，对各个模块各个领域进行了访谈诊断，了解各个部门的工作内容及面临的现实问题，以便融入沙盘。之后HPO又邀请德国专家及HPO的专职讲师参与课程的规划及开发，了解学员需求，进行定制化课程设计。</p>
服务成果	<p>经过HPO的协助，该公司管理者在执行力方面得到明显提升，公司内部正在建立一批运营管理的标杆人才，通过目标执行与精益求精的领导战略才能，带动管理干部落实企业政策，让任务能够通过清晰有力的督导控管切实达成。课程所提供的技巧，能够让主管了解了卓越管理者的角色与职责，学习担任卓越管理者的全方位角色。鉴于培训效果显著，HPO的专业及精准的定制化服务，截止到今天，与该航空公司的合作项目仍在持续进行中。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训、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>由于公司的快速发展，员工规模庞大，但是工作能力高低不一，急需专业的咨询培训公司协助提升各层级员工的个人能力，具体如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> · 新晋升主管，业务能力很强，但角色转换不到位，管理理论和管理技能欠缺 · 中高层主管在人才的选育用留方面没有专业的方法，缺乏打造人才梯队的意识和策略 · 组织成员间缺乏合作意识，在推进项目时困难重重，进度慢，难以完成目标 · 跨部门之间沟通不畅，效率低下，影响了大团队的合作氛围
具体服务内容	<p>HPO团队协助梳理了该公司在各个层级存在的主要问题及挑战，针对关键的能力点，提出了系统的服务方案，对每个层级存在的问题匹配了具体课程，HPO顾问团队还定制了很多细分课程，</p>



	在项目进行的前期、中期、后期分配专人协助沟通督导落实课程效果，以达到客户期望的结果。
服务成果	HPO与该公司合作数年来，培养了数千名管理人员，其课程体系覆盖了从最基层的储备管理人员到高级管理人员各个层级的需求，解决了无数的管理、沟通、合作、绩效、教练难题，由于HPO的优质服务及良好的课程效果，我们建立了长期的战略合作伙伴关系，深度合作还在持续进行中。

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训、个人能力发展、教练技术培训
客户公司性质	外商
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	该金融公司的业务依托于上游汽车的销售额，他们面临着上游供应商巨大的增量，在时间、精力、技巧的应对上有很大的压力，因此就衍生了很多问题。对于公司来说，服务、当责的企业文化不能只是口号，需要落地，关于如何将企业文化落地，他们就找到了我们。
具体服务内容	<p>公司的员工个人工作能力很强，但涉及到合作就会出现各种问题，包括沟通的方式，心态的焦虑与负面，互相推诿现象严重。整个公司的企业文化面临着责任感缺失的问题。</p> <p>HPO针对该公司存在的具体问题，为该公司客制了心态和技巧的搭配的服务模式。先从心态上让高能力的学员通过活动意识到自己在现实工作中存在的问题，并引导他们反思，以及如何在实际工作中进行改进，提升员工的当责意识。之后再匹配技巧类的课程，传授学员一些沟通、合作、教练辅导的使用技巧，确保学员做到知行合一，学以致用。</p>
服务成果	经过了近两年的服务，该公司各个部门各个层级的近千名员工均接受了HPO系统的课程培训，每年都会有十几梯的合作项目，由于HPO课程的优质及讲师的专业，学员在结束课程之后给出了高度的认可与评价。截止到2018年，我们的合作也仍在持续中。

客户案例四：

所提供的	领导力发展培训、销售培训、教练技术培训、专业能力发展
------	----------------------------

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）
客户当时的需求	<p>该商业银行成立几十年来，由于规模不断扩大，业务不断拓展，企业急需一套规范化的销售流程，建立共同的语言，能够符合公司快速发展的需求，将销售工作规范化。集团希望能够通过外部供应商的服务加强客户经理开发客户、挖掘客户需求的能力，并将提升客户经理的销售技巧作为工作的战略重点，提升银行的业绩。</p>
具体服务内容	<p>针对该银行提出的需求，因为公司面临购买者选择居多，购买者角色增加，销售时间增长，成交金额大的客户。所以企业客户经理面临复杂性销售的业务，因此必须有搭建完善的策略规划流程，方可永续经营。HPO以咨询，培训，及辅导三大阶段来提供对公客户经理销售技巧方面的全面提升并以下列细化部分执行。整体的解决方案包含前期的调研等咨询（如何发现问题）、到解决问题等前中后一系列的过 程。希望通过一些销售技巧的提升，包含规范化的流程及客户分析、内部统一的语言建立等，深挖现有客户的需求以及新客户 开发，从而最终提升银行整体的销售业绩。</p>
服务成果	<p>在前期咨询阶段，总行负责人提到关注销售技巧如何提升，业绩如何改善并希望咨询内容能够客制化，让学员能直接应用到实际工作上。</p> <p>HPO在第一阶段的工作主要专注于了解销售人员及销售主管对销售能力缺口上的需求和认知，以及销售主管应该以什么样的方法辅导一线销售。第二阶段核心为培训，由HPO讲师授课，为学员进行有体系的销售技巧及销售能力提升的学习，并进行课后认知测验。</p> <p>第三阶段为项目里程碑结案阶段，由HPO继续进行销售人员的辅导及课程内化。为了确保课程概念内化以及行动方案落实，确实能帮助业务能力的提升，HPO顾问师在为期一个季度的时间分别对各片区所有学员进行了电话辅导，确保培训效益。HPO团队也计划在每半年提出本辅导培育体系的优化建议，改善培训内容并进行知识转移的优化。</p>

客户案例五：





所提供的服务类别	领导力发展培训、在线和移动学习、专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p>该公司在国内规模不断扩大，因此在各个省市会有很多销售人员因为业务能力强而晋升为主管，但是职位晋升后，管理者并没有做好角色转变的准备，管理技巧和管理方法缺失。但是因为新任管理者遍布在全国各地，集中培训会花费很大的差旅费用，于是公司总部希望有一种方法既可以让主管高效的学习管理能力，又节约差旅费用。当时HPO正好上线了线上服务的管理领导课程体系，他们便找到了我们。</p>
具体服务内容	<p>HPO规划团队为该公司管理人员客制了一套从测评咨询到线上学习到线下辅导的服务流程。在项目初期通过测评、访谈了解了各个主管的能力缺口，以及他们想达到的目标，厘清了每一个主管需要提升的管理能力的侧重点。之后，将线上的学习账号交付HR，由HR针对专人开通服务内容。学员在线上学习会有明确的学习目标设定、学习比例记录、学习成果检核等督导环节。学员可以随时随地，不受时间和空间的限制进行学习，方便快捷。后期当学员将线上课程研读完毕，会集中进行一天的辅导落地，既包括对线上内容的简单回顾，又饱含大量案例的研讨和练习，确保主管将所学能快速应用于现实工作。</p>
服务成果	<p>经过了半年多的服务，该公司各地区主管管理效能明显提升，各分公司内部绩效有了大幅提升，员工满意度和留任率也不断提升。线上学习与线下辅导的良好效果，学员不仅能通过方便快捷的方式学习管理知识，同时经过辅导实现快速落地。集团与我们正在进行进一步的深度合作。</p>

档案内容更新于2018年7月