

上海肯耐珂萨人才服务股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海肯耐珂萨人才服务股份有限公司
 企业常用简称（英文）：KNX
 企业常用简称（中文）：肯耐珂萨
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市虹桥路1438号古北国际财富中心二期16楼
 网址：www.knx.com.cn

所属行业类别：专业能力发展、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展、企业语言培训、领导力发展培训
 在中国成立日期：2008年8月
 在中国雇员人数：500

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、互联网与游戏业、汽车及零部件

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	汽车及零部件
客户当时的需求	客户始建于1986年，从生产电冰箱零件起步，发展到生产电冰箱、电冰柜、建筑装潢材料和摩托车，1997年进入汽车行业，一直专注实业，专注技术创新和人才培养，不断打基础练内功，坚定不移地推动企业健康可持续发展。现资产总值超过2000亿元，员工总数超过7万多人，连续六年进入世界500强。



	<p>客户总部设在杭州，旗下拥有众多汽车品牌，规划到 2020 年实现年产销 300 万辆，进入世界汽车企业前十名。</p> <p>我们与客户合作起源于 2015 年，先从客户研究院的培训系列项目做起，再延伸到公司总部。至今，与合作已经长达 4 年。2017 年与客户总部达成大规模合作，客户提出依据客户未来三年业务需求和年度重点工作，需要系统梳理各族群/各公司，各项人才培养项目的课程及讲师体系，通过工作坊的形式进行经验萃取、知识沉淀，产出标准化的课程进行共享；同时提升各级内训师的课程体系建设及开发能力和授课水平，为客户培养一支积极参与课程开发及授课的内训师队伍</p> <p>参训学员为客户总部及杭州湾研究院的员工，来自生产、研发、采购、质量、行政等职能部门。人员多达 5 百多人。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>在项目开展前期，KNX 与客户多次进行了紧密的沟通，了解项目的背景情况、公司业务发展、组织方的培训目标及学员情况；</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 充分了解客户管理层及各个岗位专家对于项目的要求及期望 2) 前期收集：收集目前客户各个族群及岗位群体的任职资格、岗位能力要求、岗位工作任务 3) 资料分析：对于前期收集到的信息进行分析和总结 4) 现场引导：结合各个族群的实际工作情况及现状，引导专家进行头脑风暴，共创出符合客户文化价值观的族群/岗位能力要求 5) 线下整理：根据岗位工作任务梳理出来的能力要求，梳理岗位群体的课程体系 6) 工具导入：基于课程体系，选出符合客户企业文化价值观的讲师，肯耐珂萨提供相应的资源，开发出符合客户企业的课件及可以独立授课的讲师 7) 总结评审：对于开发出来的课件及讲师，肯耐珂萨及客户企业大学联合进行评审
<p>服务成果</p>	<p>2017 年所涉及的岗位学习发展路径图及课程清单多达 8 个族群，涉及：企业大学、研发、采购、质量等，培训讲师多达 150 多们，完成专项课题开发 100 多门。</p> <p>整个项目得到了客户企业大学部门及学员的高度认可，企业部门反应，整个培训项目既完成了 2~3 年内岗位族群的人员培养规划，又为企业培训了可以独立授课的讲师，开发课件作为企业内训经验萃取的成果，留存企业内训，可以让客户的企业文化精神融入到每位员工的心中。</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>国营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务（如银行，保险，财富管理等）</p>

<p>客户当时的需求</p>	<p>客户在 2016-2017 年通过扩张营业网点布局，加大了人力资源的投入，与此同时，相当一批一线骨干由业务能手提拔为团队管理者的过程中，管理能力面临亟待提升的情况。本项目在设立初期，总结了总部部门与分公司在提出的培训需求中涵盖的问题——在各个团队负责人履行管理职责及业务骨干即将成长为团队管理者的过程中，时常出现的管理能力及角色未到位，团队忠诚度偏低，成员思想不统一，团队氛围不理想。金融学院希望通过与专业供应商合作，开发并不断打磨一套增强券商业务骨干及基层团队负责人管理技能的课程。</p> <p>项目宗旨：培养团队负责人及业务骨干的管理技能，解决管理者角色与能力不匹配，增强团队凝聚力建设，提高与调动团队成员积极性，提升团队管理者沟通技巧，强化团队激励的成效，进而达到打造目标一致，氛围一流的高绩效团队的目的。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>项目内容设计：每次课程都会进行学员调研，且不断优化调研结构，保证项目内容结合基层管理者面临的实际问题，从‘管理基本知识’‘管理者的处境’‘基本督导技巧’‘激励下属’四个模块进行讲解分析，并运用角色扮演、工作案例分析、小组讨论等多种教学技巧，理论结合实际。让学员感触深刻，学以致用。</p> <p>量身定制：为了实现“从工作场景中来，用回到工作场景中去”的目标，项目从需求调研出发，着眼于管理学员们实际管理工作中的“痛点”。课程内容以管理专业知识为导入，辅之“接地气”的管理工具，带入“客户工作场景化”的情景案例演练，帮助学员更好地学以致用。课后学员进行学习总结汇报，保证及时回顾总结学习的成果。同时肯耐珂萨会提炼总结形成课程报告，给大家后续学习的素材（知识点、推荐书籍等）及建议（在工作中如何应用）。</p> <p>他山之石：培训学习不是“单人游”。在课程中，通过案例分析、小组讨论、实际管理案例/故事的分享等多元化的教学方式，提供学员全视角的学习体验，秉承“引进来（学习他人）、走出去（分享自我）”的理念，营造开放的课堂氛围，达到最佳的学习效果。</p> <p>实施流程设计：鉴于本次项目跨度时间较大，涉及分公司范围较广，在项目前期与肯耐珂萨组建项目运营团队，设置专项项目经理。在项目实施的过程中不断完善优化，形成专属的‘项目实施宝典’，保证项目顺利运作，做到了实施流程标准化、体系化。</p>
<p>服务成果</p>	<p>截止至 2018 年 3 月，该项目覆盖 16 家分公司。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 计培养了近 1000 名基层管理者； •

	<p>出实际工作案例 64 个，流程创新 49 例，“感动客户”内部真实故事 128 例。评选优秀小组 16 个，优秀学员 48 名。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 一了作为客户基层团队负责人统一的管理语言及管理技能，打造客户学习型组织，形成大家共同学习分享平台
--	--

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	民营
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 2017 年科技部官方公布的前 100 家独角兽之一，在中国最具公信力的榜单中位列第 13 名。</p> <p>作为一家互联网金融科技公司，客户依托客户沉淀 30 年的优质资源，致力于为中小金融企业实现科技赋能，通过源源不断地场景创新，实现“科技，让金融更简单”的公司理念。</p> <p>客户的接触起源于 2017 年，作为一家创业型公司，业务快速发展的同时，人才梯队的建立、培养也逐渐成为公司战略中不可或缺的一部分。</p> <p>其中，对于公司高级人员（总经理、副总经理级别）的培养计划也成为公司管理层关注的重点项目之一。</p> <p>高级人员独立管理各个业务条线的不同团队，如何通过人才培养逐步助力公司业务发展成为本次培养计划的关键。</p>
具体服务内容	<p>在项目开展前期，KNX 与客户多次进行了紧密的沟通，了解项目的背景情况、公司业务发展、组织方的培训目标及学员情况，联合客户及其他相关资源，为客户设计综合培养计划：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 根据 2017 年公司人才盘点结果以及公司胜任素质模型，将高级人员培养计划命名为“卡路里培养计划”，寓意在未来的征途中为公司高级人员储备必须的能量。按照不同的培训目标分为“卡路里补给营”、“卡路里燃烧营”、“卡路里共创营”。分别实现：“创识”（夯实基础）、“创谋”（谋略实操）、“创议”（共享共创）三大培训目标； 2) 卡路里补给营：结合客户大学资源，为高级人员提供个性化选课；集合业内知名培训资源，为高级人员阶段性需求提供强有力支撑补给。 3) 卡路里燃烧营：集合业内顶级培训师资源，从沙盘实战角度帮助高级人员“学以致用”。 4) 卡路里共创营：创立高级人员经理人俱乐部，设立自治体学习

	<p>生态圈，由高级人员及人力资源团队共同运营。</p>
<p>服务成果</p>	<p>从培养计划的需求梳理到设计执行，KNX 全程参与为客户提供价值。 2018 年预计将涉及课题为 10 门，培训场次十余场，培训总人次预计为 250 人。</p> <p>卡路里计划自开展以来，培训品牌认知度越来越高。收获了客户以及公司全体的关注。面授课程以及经理人俱乐部等形式多元的活动收获公司高层、参加学员的认可与好评。人力资源团队反映，卡路里计划已经在集团、公司层面成为了知名的培训品牌，在高级人员间形成良好的学习生态圈帮助客户更好地进行人才储备，蓄力未来发展。</p>

档案内容更新于2018年7月