

跨势管理咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：跨势管理咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Quest Management Consulting

企业常用简称（中文）：跨势管理咨询

所属国家：马来西亚

中国总部地址：上海市黄浦区人民路885号淮海中华大厦1415室

网址：www.qscasia.com

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展、专业能力发展、教练技术培训、版权课

在中国成立日期：2007年8月23日

在中国雇员人数：10人

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理）、化工与石化、运输及物流

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	外商独资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	<p>全球高潜人才项目</p> <p>该公司有全球人才培养计划，每年都会为他们设计和安排不同的人才发展训练内容，2016年开展了对于此批高潜人才“Mentoring（辅导）”项目，希望通过全球高层的资源及他们的个人背景经验，协助这些高潜人才有效地以及快速地提升到全球人才能力要求。所以规划了与全球高管们一起进行高潜人才发展的项目。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>为此高潜人才“Mentoring（辅导）”项目共分成了几个阶段：</p> <p>第一， 客户设计出了对于此Mentoring项目设计了全球性的培训、支持、管理、跟踪等整个项目框架，跨势公司协助客户完善其框架，以及对Mentoring培训内容的进行了定制化。</p> <p>第二， 进行了对Mentors（全球高管）以及Mentees（高潜人才）关于此主题的培训，让Mentor知道如何为高潜人才进行辅导、记录和跟踪，并设定了相应的全年计划。对于Mentee的培训，能让他们知道Mentoring对他们的帮助；让他们认知到此项目对于他们的个人发展帮助，并帮助他们掌握如何有效地与Mentor进行全年的计划。</p> <p>第三， 开展了TTT培训，并将此课程转移到客户公司内部，由公司内部各国的内训师及HR经理转移到索尔维不同国家分公司进行。</p>
<p>服务成果</p>	<p>此项目为期约半年，其后与客户一起进行一年的跟踪反馈，此Mentoring课程在客户公司内部完整进行，并得到了每个高潜人才的个人进展报告。</p> <p>Mentor及Mentee都掌握了Mentoring的内容，也明白了公司对他们的要求。此项目已经归在客户的项目档案，并作其他部门课件项目的借鉴和效仿资料。</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>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>机械制造</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>中层管理人员提升项目</p> <p>客户公司发展迅速，在人才引进方面力度也很大，所以公司迅速地将一些内部人才提升成为了公司中层管理人员。但是，这些中层管理人员大多数在未有足够的管理经验和技能的情况下，就得到了公司提拔。所以，公司需在短时间内有效的、有针对性的、以结果为导向的培训这群中层管理经理，来配合公司的发展。因为此项目培训人员高达100人，所以该公司也希望为此项目做效果衡量。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>此项目因为人数较多，所以总共分成4个班次进行，包括以下几部分内容：</p>



	<p>第一， 根据所有针对他们的中层人员能力的要求，设计了360度能力测评，以作为课程定制的参考标准，以及对每个中层经理的能力评估的衡量标准；</p> <p>第二， 根据360的测评结果，设计了该公司领导力中层培训三部曲，共计三次培训内容，每次各连天；以“角色转变及自我管理”、“团队管理及沟通”及“高阶领导力”为三大培训内容。</p> <p>第三， 在每个阶段的培训内容的中，也布置了相对应的行动学习任务，来做为课程的实践练习；</p> <p>第四， 与学员的直线经理汇报他们的培训内容，邀请他们直接参与项目，并对学员直接指导。</p> <p>第五， 训后每个学员再次进行360测评，所以在训前和训后做了学习衡量比较，并产出个人报告，并做到第三层次“应用”的培训衡量。</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户对此项目满意度极高，也将整个流程引荐到他们刚收购的一个国内企业，以及将其转移到了他们在东南亚分公司的中层培训。因为每个学员有个人报告，所以客户可以清楚了解每个学员的进展及成效，公司内部在做相应的员工匹配及安排，以及其他方面的能力提升。同时，因为此项目的长期效应，此班经理的留职率也比较高。</p>

客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>运输及物流</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>全面销售人员提升项目</p> <p>客户要全面提升他们全国的销售团队，来确认他们现有的销售能力差距，从而再设计他们的培训内容。客户已经有对于不同层次的销售人员的能力的初步设想，所以，跨势协助他们整理他们的想法，以及进行整个项目的设计。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>此项目经过与客户的深入讨论及前期调研，共同将项目分成了三大阶段，主要以销售人员的能力以及他们的岗位将学员划分到三大阶段中。</p> <p>第一阶段“Aware”，主要给初级销售人员，关注于基本销售技巧、</p>

	<p>销售漏斗、销售流程及产出为主要内容。</p> <p>第二阶段“Refresh”，这些人员在公司基本有2-3年时间，有一定的销售技能，他们主要的训练内容包括销售影响力、DiSC销售、销售谈判等。</p> <p>第三阶段“Develop”，主要是针对经理及以上的销售人员，所以涉及的内容包括管理销售团队，帮助团队设定销售目标及计划，以及提供指导及绩效管理。</p>
<p>服务成果</p>	<p>此项目做了第一轮试点后，在全国推广，在不同的城市进行，包括上海、北京、青岛、重庆等地，接近100名销售人员参与了此项目的培训。因为在此项目进行过程中，跨势与客户沟通紧密，及时得到客户及学员的实时反馈，所以整个项目帮助此批学员得到了很大的改变和提升，也建立了学员之间的同侪学习，得到了他们经理的支持。学员的平均满意度在8.5分以上（总分10分）。</p>

客户案例四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>耐用消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>角色改变及商业技能</p> <p>因为该公司的新业务战略的调整，他们将需要在全中国不同地方采购品质高但价格合理的产品，所以这些采购员及产品经理必须对整个市场更加敏感以及有更高的推销能力，将他们的产品推销给该公司零售的同事。他们的角色将会变得更具主动性，学员将要有更强的销售意识，来判断客户需求，与供应商谈判提供方案等。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>此项目与该公司的主要几个高管做了深入的访谈及沟通，详细地了解他们对于这些人员能力的要求。所以，是一个全新定制化的课程，在此课程里面，他们包括了几个主要内容：</p> <p>第一， 他们必须有一个全新的想法及心态的转变，将推广销售的意识植入到他们工作中。</p> <p>第二， 增强他们的商业敏锐度，学习如何更好地探索市场的需求，利用一些数据、财务等信息来判断不同国家的产品的需求。</p> <p>第三， 深入了解行业及客户的需要，培训他们运用不同的工具及方法，来探索市场的机会，以及来分析零售客户的需求。</p>

	<p>第四， 学习基本的营销技巧，了解市场份额和品牌建立的重要性，也利用一些营销的方法及工具，来分析产品的市场份额。</p> <p>第五， 掌握销售谈判技巧，将以前的被动方式，改为主动的工作方式，将他们的产品推销给零售的同事，以及建立更加有效的协作方式。</p>
服务成果	<p>此课程以上海采购职员作为项目试点人员，在项目调整后，将此课程推广到全球各分公司包括香港、印度、孟加拉等地，让全部此职能的同事，都进入此训练项目中。</p> <p>客户反馈这些学员在心态及技巧上都有所改变，与以前的处事方式都不太一样了，学员以更加主动的方式去完成他们的工作和任务。</p>

客户案例五：

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	机械制造
客户当时的需求	<p>技能TTT技巧提升</p> <p>他们要针对公司的内训师进行TTT培训，他们主要来自产品及销售部门，主要是公司内部同事。因为公司的业务性质，所以他们需要进行很多培训，特别产品支持和技术类的，所以需要这些培训师在现场呈现及控制能力中得到提升，其后从中筛选合适的培训师做更多的软技巧方面的培训</p>
具体服务内容	<p>此项目设计分为两大阶段：</p> <p>第一阶段，技能强化培训，以2天为主，培训的内容包括如何做破冰、现场控制、增强学员的参与性和互动性，以及一些技术性的能力，例如，培训需求分析、课程设计等内容。在此2天内，跨势也安排了现场演练及反馈。</p> <p>第二阶段，主要是演练与辅导，在进行第二阶段的前2个月，让学员自己设计他们的演练内容，所以在老师进行跟踪回访的2天，每个学员都做了3分钟的个人培训演练，老师及其他学员做现场针对性的反馈与点评。所以，每个学员都能相应地知道他们自己需要提升的内容，以及得到个人的改进报告。</p>



	在项目结束后，我们共同建议出可以做软技巧培训的培训师。
服务成果	客户对于这2阶段的实践性培训及训后辅导阶段都很满意，客户认为可以很好得看出培训师训前以及训后演练的差别和能力提升程度，可以有效地判断他们每个人下一步可以发展的方向。因为项目老师与学员有密切沟通，所以老师每个学员的进展比较清楚，所以老师可以与培训经理可以做有效地各学员的个人反馈。在训后，学员对老师和项目整体的评分均在9.5分以上（总分10）。

客户案例六：

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	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	TTT课程转移 该公司为很多500强公司服务，希望将TTT作为他们的为客户提供的服务之一，希望将有国际认证的TTT课程作为他们服务内容之一。 跨势公司拥有IPMA英国职业经理人协会认证的“培训师国际专业证书（CIT）”，所以将此课程转移到该公司，作为他们的产品之一。
具体服务内容	此项目主要是将CIT课程转移到客户内部，客户筛选了他们公司4名主要讲师来学习此课程，此4名讲师都拥有至少5年以上的培训经验。他们学习了此课程每个模块的上课方式、内容理念、技巧、工具等。 跨势也将此课程的讲师手册、学员手册、道具等一并转移到该公司，他们在也现场做了练习演练，以确保他们对此课程的掌握程度。我们也指导他们如何做IPMA认证的评估。
服务成果	该公司已为他们的客户进行了3次以上的CIT培训，并且他们的培训的学员也得到了IPMA的英国认证。此CIT课程已经被不同国家的公司代理，包括阿布扎比、越南、韩国等国家，完成了超过65班次的专业培训师课程，因此，这个课程拥有一定的权威性和专业性。

档案内容更新于2019年7月