

广州迪必艾企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：广州迪必艾企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：DPI-China

企业常用简称（中文）：迪必艾管理咨询

所属国家：美国

中国总部地址：广州

网址：www.dpi-asia.com, www.dpi-asia.com.cn

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展

在中国成立日期：2014

在中国雇员人数：15

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）、电子电气、房地产业

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	直销行业
客户当时的需求	该项目在该公司内部的名称是“Project ACT “，主要正对高潜的高级经理进行行动学习的培养，当时选择的行动学习话题是”区域战略解码和制定“。因为DPI是”战略思维“的专家，拥有超过30年自己独特的战略思维流程；另外，DPI顾问的背景都担任企业的高管。谙熟企业战略制定和实施的痛点。经过客户几轮的筛选，最后选择我司作为供应商。该项目前后经历3个月。



<p>具体服务内容</p>	<p>该项目分线上面授+线下辅导,共经历了3个月。线上3次集中面授,线下每周分小组辅导。 第一次集中面授(1天):介绍项目流程,介绍讲解课前的任务(《未来营商环境》+《组织轮廓提炼》) 线下辅导(5周):根据学员提交的作业,分组辅导。 第二次集中面授(2天):组织战略解码工作坊 线下辅导(3周):梳理2天工作坊讨论成果及反馈(商业沙盘、未来机会、优胜之处、战略举措) 第三次集中面授(1天):区域战略地图转换行动计划工作坊 线下辅导(2周):梳理1天工作坊讨论成果并反馈 第四次集中面授(1天):团队展示成果,相关领导反馈。</p>
<p>服务成果</p>	<p>两个大区的最高业务领导带领高潜经理,通过3个月战略解码行动学习,获得: (1) 深刻的理解组织最高战略的内涵,以及背后的逻辑和缘由。 (2) 制定本区域的执行策略,确保和公司最高战略方向一致。 (3) 提升了业务骨干经理的前瞻力和全局观。 (4) 帮助区域团队找到突破性的问题解决方案。</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>化工与石化</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该项目主要正对销售经理进行系统化及创意思维的培养,当时客户要求课中的工具和方法必须实用,而且课中的练习必须是用学员实际工作的问题进行演练。因为DPI是”关键思维“的专家,拥有超过30年自己独特的思维流程,讲师不仅有丰富的企业管理经验,而且拥有多年的引导功底,经过客户几轮的筛选,最后选择我司作为供应商。该项目有2场,而且我们为客户定制了课前课中课后的独特服务。课程名字:《情景管理》</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>该项目经历了4个月,共2个班次。每次的服务流程如下: 课前(提前1个月):(1)学员完成与课程相关的作业;(2)老师检查作业并抽取部分学员了解业务情况。(3)老师与相关领导选择主题,用于工作坊讨论。 课中(2天):《情景管理》工作坊,该课程共3+1共四个模块,是</p>

	<p>理性和感性思维的全面结合。实施方式是：方法简介+案例练习+实际工作场景演练。</p> <p>课后（1个月内）：学员完成工作坊所学工具方法的应用和实际，并提交课后作业给老师作反馈。</p>
<p>服务成果</p>	<p>该项目对组织和个人最大的收获是，课中可以操练工作场景，课后可以解决工作问题。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 面对纷繁复杂竞争激烈的环境，能快速的找到解决问题的脉络； 2. 在处理日常事务时不忘组织战略并未雨绸缪； 3. 提高了全局观，看清大局再钻细节； 4. 积极的寻找超越现状更好的解决方案； 5. 全面提升了问题分析能力、决策能力以及潜在分析洞察力。

档案内容更新于2019年7月