

深圳麦肯特企业顾问有限公司北京分公司

企业详情

企业官方注册名称： 深圳麦肯特企业顾问有限公司北京分公司
 企业常用简称（英文）： EMKT CONSULTING
 企业常用简称（中文）： 麦肯特企业顾问
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 上海市徐汇区漕溪北路398号汇智大厦1002
 网址： www.emktco.com
 所属行业类别： 领导力发展培训、个人能力发展、销售培训
 在中国成立日期： 2000年
 在中国雇员人数： 50

业务详情

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

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	合资
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	本次培训学员比较年轻，目标学员在企业中成长较快，测评中和观察到所呈现出来的问题反应在带团队时，领导理念和应对方式上都需要提高。学员面临的工作压力大，节奏快。学员执行力高，有热情，学习工作态度积极。预设如果输入工具有效，相对会主动去应用和实践。
具体服务内容	以“F”项目为例，针对于某核心BU的八位总监领导力提升项目中，我们把传统经典的《情境领导》培训改进成为工作坊形式，从实际管理问题解决，技能固化到领导意识提升三个方面全面改进和定制我们的服务，项目形式上增加了课前微信群的Kick-off, 课后



	实践应用的复盘演练，参训学员的直接下属参与理论导入环节，课后实践案例集整理，团队内部宣讲形成共同语言和正能量文化等诸多创新性的做法。
服务成果	BU Head课后对结果评价，“这是在公司我经过的大家参与度最高，最深入的一个项目” 提升了公司新一代优秀员工在领导力方面的认知和带领团队的方式方法。使学员在短期内学会领导他人，并针对不同准备度的员工使用不同的领导风格。

客户案例二：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	公司认为现在的客户对医药公司的需求越来越多样化，但是公司产品更新速度慢，公司合规严，产品特点需要学术化推广。所以医药代表（初阶、中阶、高阶）的员工需要做针对性培训。其中，对于中介医药代表的针对性培训，公司选择了麦肯特顾问的《情境销售》版权课程来做内化并认证讲师，以便其讲师能够为更多的员工进行培训。
具体服务内容	公司遴选出了有一定授课经验和管理经验的备选内部认证讲师，将认证项目分为三个部分：第一部分《情境销售》核心课程讲授；第二部分内训师辅导；第三部分课程认证及联系；对公司优秀讲师团队进行的完善的课程内化和讲师认证。
服务成果	认证项目最终得以圆满结束，被认证的公司优秀讲师均已达到讲授《情境销售》课程的标准，并对于《情境销售》课程有了深入的了解并在公司进行了多次的课程讲授。

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
客户公司性质	合资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	公司快速发展，管理人员需从内部快速提升，所以组织了这次后备人才T队建设的培养项目。项目得到了公司高管的高度重视，项目启动前进行了多轮电话访谈及面谈。
具体服务内容	经分析从普通岗转为管理岗所需能力项，及后备力量的素质模型，我们的项目服务内容为：从技术走向管理、情商、研讨会、结构性思维、内驱力领导、情境领导、商战模拟等



服务成果	这个项目的80%的学员都已经晋升为管理者，在管理工作中，真正实现了理论转为实践的运用过程。同时，在管理工作中遇到的问题也会随时请培训师，这个项目的培训师们成为了学员从技术走向管理过程中的左膀右臂。
------	--

档案内容更新于2017年3月