

## 上海深圳麦肯特企业顾问有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海深圳麦肯特企业顾问有限公司

企业常用简称（英文）：EMKT Consulting

企业常用简称（中文）：麦肯特顾问

所属国家：中国

中国总部地址：上海市徐汇区漕溪北路398号2502室

网址：www.emktco.com

所属行业类别：个人能力发展、领导力发展培训、销售培训

在中国成立日期：2001年

在中国雇员人数：50

### 业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、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	合资
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	<p>希望可以根据公司的能力模型匹配课程需求，其中提升管理层领导力是很重要的一块，也有非常大的需求。希望先采取内训的形式进行情境领导®客户当时的需求 的授课，帮助领导者掌握情境领导®的领导力模型，了解自己目前的领导风格及他人对自己领导风格的认知，了解自我认知及他人认知的差距。学会如何根据不同情境匹配最合适的领导风格。</p> <p>通过提升公司领导者的领导力，最终达到绩效的提升，</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>客户已经在几年前就认证了麦肯特顾问的情境领导®课程。 经麦肯特认证的客户内部讲师在客户公司内部进行授课，全面铺开情境领导®课程。在进行情境领导®授课后，再由麦肯特顾问的讲师进行 Group Coaching，每次 Coaching 会针对 4 位学员，在 Coaching 前先收集学员工作中的实际案例，在 Coaching 时，讲师就学员提供的案例进行分析并给出行动计划，建议学员下一步应该怎么做，应该对自己做出怎样的调整来适应当前的情境，找到最合适的领导风格。</p>
<p>服务成果</p>	<p>在进行情境领导®内训之后，为了满足更大的需求，客户决定认证内部 讲师在客户公司内部进行授课，一方面可以节约成本、一方面也可以发展完善公司内部的培训体系。 2018 年 4 月，客户一位在十年前就听过情境领导®的讲师也来认证情境领导®讲师，成为内部培训师。 她说，十年前和十年后，她对情境领导®的认识是不一样的，这个课程在她丰富了自己的阅历之后再学习，感触会更深，也更容易将实际工作与课程内容联系起来。</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>耐用消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>2016年客户策划在内部建立辅导体系，针对一线管理者希望引进一套实用、操作性强的辅导技巧。同时希望本次引进的辅导课程与现有的管理类课程、领导力课程相结合，拥有一致的管理语言，让内部管理人员建立共通的辅导语言。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>针对客户对于辅导项目的要求，麦肯特推荐王牌版权课程《情境辅导®》项目，帮助客户的管理人员建立辅导的意识，根据下属的不同状态，选择匹配的辅导行为，达成绩效提升同时发展下属的能力。 情境辅导®项目实施，项目前组成学习群提前完成课前阅读，预热课程。 项目中完成核心内容和工具的学习，并布置案例作业。项目后组成电话团队辅导，帮助每一位完成案例作业的学员反馈及答疑。持续的辅导行为改变。</p>



服务成果	<p>情境辅导培训是第3年合作了,目前已经近300位主管级以上的学员接受过培训。学员的满意度很高,还推荐企业内部的主管参加。</p> <p>大家收获有: 1, 建立以工作绩效为中心的辅导模式 2, 建立一套提升下属工作绩效并可反复运用的辅导模型 3, 学会在辅导前, 先判断下被辅导者的状态, 根据不同的情境, 有针对性进行辅导。4, 在辅导前制定辅导改善计划, 为展开有效的辅导对话做好基础。</p>
------	---

### 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	外商独资
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p>最初因为office团队需要领导力发展合作了一期情境领导。后来引入零售团队, 虽然公司对管理者的考核理念有帮助团队成员发展的纬度, 但是实际工作中主要看的还是业绩。所以希望给店长和区域总监们一个好的领导力模型, 让他们知道除了绩效也要关注人, 有好的方式方法提升领导力。</p>
具体服务内容	<p>情境领导内训, 后续给几个大区总监做了情境领导讲师认证, 授证讲师去给全国门店店长做情境领导培训。</p>
服务成果	<p>建立团队人员发展重要性的认知, 形成统一的管理语言, 帮助零售团队的管理者提升里领导力。</p>

### 客户案例四:

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	房地产业
客户当时的需求	<p>LEAP领导力培训项目需求, 公司项目总级别的管理层需要全面提升领导能力, 把情境领导作为必修课之一, 放进LEAP项目中。</p>
具体服务内容	<p>情境领导作为必修课之一, 凡到达项目总级别的人员全面学习情境领导课</p>



	程。每期30人左右，其中2016年实施2期，2017年实施3期。另外2017年起各个分公司的经理级以上员工也开始接受情境领导的培训。
服务成果	情境领导受到学员普遍认可，觉得是非常实用的工具，愿意在实际工作中尝试使用，并直接推荐至各个分公司下一层级的管理者，也开始对他们进行情境领导的培训，使公司上上下下都建立起统一的管理语言，沟通更有效，管理更有效。

### 客户案例五：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	最初通过智享会同仁推荐，来了解DISC测评工具和相关培训。后来在进一步的需求沟通中发现客户对冲突管理很感兴趣，尤其是有工具，可以从更深层次解决冲突，希望对日常项目管理团队内部沟通或跨部门协调沟通能有所帮助。
具体服务内容	首先是SDI®系列，包括《SDI—冲突管理》，《SDI—担责》，两次课程后再组织一场应用工作坊，就SDI 在日常管理和工作中的应用和案例进行讨论和落地。后续还有《情境领导®》和《EQ-i 2.0》
服务成果	学员通过SDI 测评工具了解自己的驱动所在和行为优势，多了一个新的视角了解自己。知道了冲突产生背后的原因和化解方法，也对冲突如何影响个体承担责任。课程前学员提供相关话题的详细案例描述，课中学员用心学习的理论重新审视了案例，和课程内容相关的问题有了初步的解决冲突方案。

### 客户案例六：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
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	鹰材项目-高潜人员培养项目，需要有自我认知和个人能力提升的培训，选择了麦肯特的 SDI-CS 和非职权影响力两门课程。



具体服务内容	从2016年3月至今,共分别采购SDI-CS和非职权影响力两个课程各5-6次,每次有25位左右的学员参加,分别来自于全国不同的区域和事业部。
服务成果	课程普遍受到学员认可,觉得很实用,今年会继续将这两门课程作为高潜人员培养项目的必修课程。

**客户案例七:**

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	专业性服务(如法律,公关,教育等)
客户当时的需求	提升销售人员的销售技巧,培养销售人员的Solution selling的技能,不再只是单纯的销售公司的服务,而是培养销售从客户公司的战略发展出发,将自己的产品、服务与客户的战略相结合,做到长期合作,开发培养大客户。 希望可以开拓销售人员的思维,让销售人员有发现产品、服务的潜在、附加价值的能力。
具体服务内容	提供为期两天的情境销售®课程,让学员将自己实际工作中的案例带到课程中来。课程刚开始讲师先就情境销售®模型展开介绍,让学员先学习情境销售®模型,再用经典案例进行讨论演练,最后用学员工作中的实际案例进行讨论演练。
服务成果	课堂氛围很好,学员参与度很高,课后反馈评估分数很高。课程中会就学员带来的实际工作中的案例进行讨论演练,所以在课程结束(不得后,学员可以得到实际可执行的解决方案,并根据解决方案制定行动计划,切实解决实际问题,从而提高工作绩效。

**客户案例八:**

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	<p>客户 2017 年实体渠道内训师大会，大会由来自全国的 40 位内训师参加。这批讲师主要肩负为客户区域销售 / 渠道团队进行培训与辅导，这批内训讲师都是做过一线的销售 / 服务工作，曾经也接受过很多销售技巧的培训。</p> <p>客户集团每年都会为这批讲师采购外部培训，目的是帮助这批内训讲师提高眼界，学习更多的技巧，持续为集团服务。</p>
具体服务内容	<p>根据客户实体渠道的内训师的需求，麦肯特提供推荐美国领导力研究中心 CLS 情境系列版权课程—情境销售®课程。基于本次培训的时间要求，根据情境销售®课程原 2 天的课程进行定制安排，需要 1天 8 小时的时间进行。</p> <p>培训实施前与代表性区域的内训师电话访谈，了解他们的销售情境。培训后内训师会再内部销售团队中分享案例，运用情境销售模型辅导销售团队。</p>
服务成果	<p>通过本次本次内训师满意度很高，期待给内部的销售团队全面推广。</p> <p>他们的收获有：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、运用 “销售影响力评估工具” 来评估学员的销售风格，使其了解自己的风格倾向</li> <li>2、掌握最典型的四种销售风格，使学员轻松构建自己的销售风格。</li> <li>3、课程演练有助于固化学习成果，从而使学员可以根据不同情境来成功销售</li> <li>4、提供给客户内训师一套实用的销售工具，可以运用在日常的辅导中针对不同的情境实施不同的销售行为，提升销售业绩。</li> </ol>

档案内容更新于2018年7月