



上海黄金阶梯企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海黄金阶梯企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Shanghai Bethelink Consulting System Co., Ltd

企业常用简称（中文）：黄金阶梯

所属国家：中国

中国总部地址：台湾

网址：www.bethelink.com

所属行业类别：个人能力发展、专业能力发展、领导力发展培训

在中国成立日期：2013年3月

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、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造

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	民营
客户公司行业	半导体及通讯
客户当时的需求	客户当时提出管理培训的需求，项目是针对全国各地范围内的新经理、储备干部、中层主管。 客户希望本课程帮助学员迅速了解管理工作的范围与实务流程，建立起管理工作的正确概念，帮助新主管和中层主管避开许多冤枉路，甚至有能力和意识的分担自己主管目前的管理工作。



<p>具体服务内容</p>	<p>帮助学员提升基础管理相关的知识和技能：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 认识管理功能的基础范围—计划、组织、领导、控制 2. 学习成为成功的经理人所必须具备的关键态度与能力 3. 学员扮演管理者的角色，带领部门成员达成目标 4. 学习管理工作上对于人、事方面不同的管理技巧
<p>服务成果</p>	<p>获得了培训主办方高度的认可，合作从2003年至今，每年都会开几梯次，是主管晋升的必修课程。</p> <p>让培训主办方和管理学员都意识到培训的重要性： 公司在提拔第一线主管时，有可能挑选的往往是部门中专业能力与绩效表现最为杰出的员工。这些新主管上任后，需要学习管理工作的知识与技巧，不然容易深陷管理泥沼。</p>

客户案例二：

<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>民营</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>客户提出的需求是针对公司的大客户团队和经销商二个团队。在现有的市场环境下，客户需要整个销售团队不断——发现和创造销售机会。因为针对的都是复杂的销售案，又是大客户的销售团队，所以要求每位销售骨干充分发挥潜能，成为一个真正充满战斗力的销售团队。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>项目设计分三个阶段 第一阶段：学员知识和技能的提升（2天，主要是针对销售培训） 第二阶段：从技能到应用（1天，主要是针对销售主管培训） 第三阶段：实战演练、行动计划、工具运用（2天，2-3个月之后，由讲师整体验收学员学习成果）</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过大客户管理的培训，帮助销售能够有效handle大客户和处理复杂销售案。获得敏锐的发现销售过程中存在的问题，及时调整销售策略能力。 提升销售应该具备的格局和眼光，能有意识主动帮助客户发现和解决问题，并能够为客户增加价值。</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训、销售培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	IT信息技术
客户当时的需求	<p>此客户提出了领导力和销售二个方面的培训需求。领导力培训的重点是要提升中高层管理者的“策略思维”。因为过去总是要等到问题实际发生后才被动的进行问题探索、决策分析，而今日世界发展迅速，管理者的成功因素应是“策略思维”！</p> <p>销售培训的重点是战略销售技巧</p> <p>客户谈到现在产业环境竞争激烈，企业想要建立高素质的管理团队及业务团队，以帮助公司获得竞争胜利。</p>
具体服务内容	<p>「策略思维」帮助中高层主管：了解组织目标设立步骤，强化使命参与感，迎接执行过程中必要的挑战。</p> <p>「战略销售技巧」帮助销售人员成功转型，角色从销售到战略伙伴，主动了解客户需求并开启机会之门。让自己成为值得信赖，及客户问题咨询和解决的对象。</p>
服务成果	<p>项目一「策略思维」</p> <p>通过这次培训帮助学员认识到：在科技日新月异、资讯公开化及组织扁平化的浪潮下，「策略思维」的重要性，已经了解到什么才是好的策略。</p> <p>项目二「战略销售技巧」</p> <p>学员谈到以前销售时只是想到尽量满足客户提出的需求，没有战略的概念，更不知道应该如何运用战略销售技巧，现在思维有了很大的转变。</p>

档案内容更新于2018年7月