

## 企顾司企业管理顾问（上海）有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：企顾司企业管理顾问（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Cegos China

企业常用简称（中文）：企顾司（中国）

所属国家：法国

中国总部地址：上海市浦东新区浦电路370号宝钢大厦802室

网址：[www.cegos.com.cn](http://www.cegos.com.cn)

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、教练技术培训、专业能力发展

在中国成立日期：1997年

在中国雇员人数：100

### 业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、机械制造、化工与石化、电子电气、能源动力

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	矿产开发
客户当时的需求	矿业巨头某集团在全球矿产行业中位居世界第一，致力于工业矿产的开采与加工。其总部位于法国巴黎，在全球47个国家和地区运营260个生产或销售网点，18,000名员工。 2019年伊始，客户集团启动“卓越团队领导力”项目，项目横跨集团下



	<p>辖20个国家，历时长达3年，涵盖1000多人次的主管级管理者。项目目标主要包括：主管级管理者应当具备的标准管理知识水准，及为中基层管理者提供职业发展通道。</p> <p>经过多家供应商比对筛选，客户最终选择拥有跨国联动培训网络的企顾司集团作为项目合作伙伴。其中客户中国区培训项目由企顾司（中国）负责展开执行。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>项目开始前合作双方就已紧密配合，企顾司提供管理工具和理论见解，并协同客户HR及终端用户代表共同设计具有代表性的真实案例、寻找基于日常生产场景的安全管理及持续发展素材，给项目的顺利开展铺设了“高速公路”。</p> <p>整个培训流程如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 面授课程 3天</li> <li>• 在线学习：“黄带计划”（卓越运营意识培养计划）/“安全体系”计划</li> <li>• 项目评审（6个月后）</li> <li>• 学员重新进行项目初始时的评估，了解自身进步</li> <li>• 获取“领导团队”项目证书</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>截至到目前，企顾司（中国）已为客户（中国）及其旗下子公司的管理人员，实施培训近10期，南至浙江德清，北至吉林长白山，近200名管理者接受了高质量的培训，并得到自我提升。</p> <p>2019年年底，此项目被Brandon Hall评为“全球最佳领导力发展”银奖。</p>  <p><b>"Best Advance in Leadership Development"</b></p>   <p>BEYOND KNOWLEDGE*</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>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>能源动力</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户西南区域公司及区域管辖内各地方企业，整体是一家运行相对成熟的合资企业。在梯队人才库中已有的中层管理者以及高管</p>



	<p>团队，在日常工作的执行层面非常流畅有效，形成了非常好的管理土壤。</p> <p>西南区域的人力资源部非常有前瞻性的提出，在这种顺境下，管理者往往不容易识别到更深入的管理问题，对于未来没有更多的思考和规划，对标卓越领导者，在管理能力上还有一定差距，需要在当今商业的VUCA时代，时刻强大管理团队能力，应对未来商业的多变，不确及复杂性。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>企顾司（中国）团队接到这个诉求，实行了干练有效三步走：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 做调研：分别展开对西南区域总经理和西南区域人力资源中心负责人的详细访谈，了解未来3-5年的战略规划，以及战略实施落地所需要的管理者素质要求；向人力资源中心负责人详细了解近2年学员群体的具体工作表现和优劣势情况。</li> <li>2. 找差距：结合客户对管理者“执行，掌舵，带队”的胜任力模型和调研的实际情况，企顾司团队梳理出针对高管团队和中层管理者团队的能力差距表，明确了培养方向。</li> <li>3. 重形式：能力差距明确了培训的方向，但要确保培养的落地效果，还需要有效培训形式的设计来支撑。结合企顾司全新4REAL复合式培训模式，不但线上线下结合，知识技能强化巩固，还针对性的设计了不同阶段的实践行为体验和培训复盘，把培训与管理行为实践密切结合。</li> </ol> <p>实施方案：</p> <p>经过调研及甄选，最终确定在客户西南区域人才库中，针对高层和中层两个梯队，分别甄选出核心且相对年轻的管理人员，分层级，针对不同层级所需不同的管理阶段，安排两个训练营，进行年度系统提升计划。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 针对客户西南区域高管梯队，打造设计了“卓越带头人”高管训练营，通过年度3个层层递进的主题贯穿，并在每次主题培训后设置技能实践的复盘工作坊，以强化培训收获给实际工作带来的收益。</li> <li>2. 针对客户西南区域中层管理梯队，企顾司打造设计了“杰出带头人”训练营，协同高管层级的主题，主要在落地与执行视角，全面强化中层管理能力，达到与高层主题设计的支撑与互补。</li> </ol>
<p>服务成果</p>	<p>学员对企顾司提供的新颖的培训形式，丰富的学习活动表示非常的喜爱，能够打破鼓噪的学习，在高压工作下满足成人学习方式，并更好效果的吸收。对我司提供的服务在授课方式，讲师对课程的驾驭，提供的内容本身都给出了100%满意的高度评价。</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	电子电气
客户当时的需求	<p>客户是欧洲最大的白色家电生产、销售一体的百年家电制造商。</p> <p>2019年，按照公司职业发展通道设计计划，对经过层层选拔，未来将被提拔为调度主任的人员展开培训。这些学员，会有3年左右的培训周期。调度主任岗位下属人数多，跨部门沟通要求高。希望通过系列专业培训和公司的培养，让参训人员匹配价值流主任岗位要求。公司希望培训内容定制化，设计符合学员的水平和培训的期望，同时培训中需要不断的强化培训内容，安排各种后续跟进措施，提高培训效果，落地到实际工作中。</p>
具体服务内容	<p>制定混合式的培训方案，包含课堂面授培训及线上学习； 设计匹配的线上学习e-Learning模块； 角色认知、目标达成、计划管理、跨部门协调、团队建设、下属培养等不同方面进行培训； 课程学习周期从设计到实施结束为4个月，学习流程进度在企顾司LearningHub学习平台进行记录，企业HR可通过企顾司学习平台检索查询学习者的学习进度和作业成果； 培训后设计为期6周6次不同内容的课后作业，强化培训内容在实际工作实践中的转化；</p>
服务成果	<p>企业HR反馈评价良好； 通过课后作业设定引导学员将所学知识应用到工作实践，改善管理行为；</p>

**客户案例四：**

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>客户是业界领先的飞机制造商。2019年7月，《财富》世界500强排行榜发布，客户位列第123位。客户中国交付的客机量占中国市场占有率的50%。</p>



	<p>长期以来，客户和企顾司在集团层面一直保持着紧密合作关系，每年的合作量在千万欧元以上。从2012年至2020年，空中客车（中国）开始和企顾司（中国）合作“You and Our Customers”销售系列课程，目前共计成功实施了30余期，学员人数近千人。</p>
具体服务内容	<p>“You and Our Customers”销售培训，是企顾司为客户全身定制的进阶类课程，所有知识点和课程结构的设计，均在前期大规模的调研之下，双方共同合作拟定而成，案例均为客户内部真实案例。课程面向的学员群体为所有需要和客户（外部客户或内部客户）打交道的人员。</p> <p>遵循市场变化的特点，每一年企顾司的讲师都会根据不同的学员类型、需求、现状和期望，对课程进行调整和更新。8年之中，这门经典的为客户定制的销售课程经历过两次大的迭代更新，以便更好地适应于高速发展的行业变化和市场需求。</p>
服务成果	<p>往复循环学习周期强化了学员的记忆，多样化培训形式让受训业务人员紧跟市场步伐掌握最有实效性的营销技能，让他们在面对客户时表现得更为自信，灵活运用学习到的技巧知识，深入挖掘客户需求、维护良好的客户关系，并“培养”出高忠诚度的客户。</p>

### 客户案例五：

所提供的服务类别	销售培训、在线和移动学习(技术和平台)、在线和移动学习(内容)
客户公司性质	民营
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	<p>客户的主要产品是深度策略和市场推广服务、及医疗信息软件平台技术。客户为跨国医药公司、国内各大医院。</p> <p>面临新市场，公司内部组建了全新的销售团队，年龄和销售水平都有差距。管理层希望帮助大家有效提升销售技巧，落到实处、推动手头项目的进展，做好年末冲刺，在欣欣向荣的蓝海中，创造更多的业绩增长。</p>
具体服务内容	<p>企顾司专项小组与客户HR负责人、业务主管及高层多次沟通，并对目标学员深入调研后，发现新销售团队的管理流程和方式，需完善和调整，一线销售在推进项目时也时常遇到相似的“卡壳点”和疑难杂症。因此，专项小组为客户量身打造了《厚积薄发-赢战70天》的翻转课堂项目，历时2月余，分三个阶段：</p>



	<p>阶段1：输出销售管理流程。讲师与客户的销售管理层及高管，三方就现有流程及案例梳理探讨，共创产出新的销售项目关键行为及管理流程</p> <p>阶段2：小组研习探讨。讲师根据前期产出的关键行为，结合理论工具进行讲授；同时，以小组为单位，讨论现有实际案例、反省查漏。</p> <p>阶段3：产出个人冲刺计划。以个人为单位，制定未来70天冲刺计划，交由直属管理者督查，并约定进度汇报节点</p> <p>此外，在面授课堂环节后，依托企顾司数字学习平台延展学习周期，进一步学习“商务谈判”系列在线课程，为“临门一脚”蓄力。</p>
<p>服务成果</p>	<p>从业务管理到一线人员，从管理流程到个人冲刺计划，这次培训项目量身产出了一整套的业务管理办法，并迅速落地施行，直接转化为年底销售冲刺指导书。高效优化了销售管理体系，切实提升了2019年度绩效。同时，也为将来的销售团队管理和人才培养提供了接地气的指引。</p>

### 客户案例六：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>个人能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>能源动力</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户是国内率先具备国际竞争力的动力电池制造商之一，强大的研发能力是他们备受客户亲睐的核心能力之一，因此提升研发人员的沟通能力，快速高效的完成项目工作，创造良好的团队协作氛围是客户关注的方向。结合客户的需求，企顾司负责匹配客户培训需求，并设计相关的培训方案。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>企顾司专项小组与客户HR负责人、研发主管及高层多次沟通，并对目标学员深入调研后，精准把脉，协同客户共同定制化设计课程内容。</p> <p>HR主管和研发主管对于培训的期望调研 研发技术人员沟通 评估学习目标的知识水准和提升空间 联合客户共同设计课程内容，实践性练习和模拟设计</p> <p>《提升技术团队的沟通效率》课程针对技术团队特点设计课程。</p>



	课程中通过实际案例的探讨，演练、点评和复盘，打开技术人员沟通的心门，提升沟通效率。
服务成果	<p>经过学员及企业HR的课后调研测评，培训知识大部分成功转化落地到参训学员的日常工作实践中，切实提升了项目效率，创造了更加良好的团队协作氛围。</p> <p>从12年开始，企顾司（中国）持续为客户所有管理者提供自上而下的管理能力提升培训，迄今为止已经合作7年，服务效果持续获得好评。</p>

### 客户案例七：

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	矿产开发
客户当时的需求	<p>客户是全球食用香精和日用香精行业的领导者，总部位于瑞士日内瓦。客户的业务遍及全球所有地区，10000余名员工。自1988年进入中国市场，目前在中国设有10余家分公司，近千名员工。</p> <p>公司HR经过调研，了解到公司的大部分员工，无论处于什么部门，都需要面对内外部的客户，向上进行工作汇报，或对外进行产品推介，急需提升演讲技巧。</p>
具体服务内容	<p>客户的L&amp;D负责人和企顾司的课程顾问以及讲师深入讨论了可落地的解决方案，表达力进阶的课程应运而生；</p> <p>从《商务演讲与公众表达技巧》到《故事魔法棒》，企顾司为客户的学员们定制了为期3.5天的进阶培训。10人一期的小班教学，确保每个人在课堂上都能有充分的时间练习，并得到讲师一对一的点评。</p> <p>培训结束后，所有学员都能收到一份自己的演讲录像，以及针对每一个演讲要点的打分、点评和改进意见。</p>
服务成果	从2017-2019年，客户公司来自中国的百余名学员（调香部、市场部、销售部、供应链部、人事部…）接受了企顾司顾问的表达力进阶培训，并交口赞誉，认为对自身职业能力有很大提升。



	这门课程也被L&D部纳入公司的常规培训目录中, 2020年计划继续实施4期。
--	--

**客户案例八:**

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	专业能力发展
客户当时的需求	<p>客户是生命科学、诊断和应用化学市场领域的领导者。公司为全世界的实验室提供仪器、服务、消耗品、应用与专业知识, 以帮助客户获得他们所寻求的深入见解。</p> <p>在2015年年底, 客户根据自身业务模式项目化等特点, 希望员工能够熟练地在公司内部各种项目中更有效率地工作。为此, 他们计划找一家外部的专业机构来协助达成目标。经过审慎的考核, 客户最后选择企顾司(中国), 并以公开课、内训混合的形式对员工进行相关培训。</p>
具体服务内容	<p>在过去近5年的合作时间里, 双方的合作范围由一开始的公开课合作, 扩展到公开课和内训都有;</p> <p>合作的深度, 也从一开始的《项目管理(进阶1)》扩展到《项目管理(进阶1+进阶2)》;</p> <p>主题方向由原来以项目管理为主, 扩展到各种职场通用能力培养以及领导力提升相关的培训;</p> <p>合作团队也由原先的客服团队为主, 扩展到全国所有团队。</p>
服务成果	<p>目前, 企顾司在北京、上海、成都等客户办公地点都开展了合作, 绝大多数客户中国区的员工都不止一次参加过企顾司培训, 其中项目管理更是成为客户中国区员工的必修课。</p> <p>企顾司通过培训大大促进了客户员工的生产力, 为客户的项目化管理保驾护航, 并继续支持客户迎接中国市场一个又一个挑战。</p>

**客户案例九:**

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	零售业与电子商务

<p>客户当时的需求</p>	<p>客户集团始创于1886年，历史悠久，是香港第十七家成立的公司，扎根香港，实力雄厚。</p> <p>在公司内部，有一批拥有一定采购权限但并非专业采购职能的岗位人员，针对这些内部非专业采购人员，出于公司全采购成本优化的目标，企业HR设计培训项目，帮助大家系统梳理高效科学的，寻找、分析和管理供应商的方式方法。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>客户在成都的子公司早在前几年，就与企顾司建立了紧密的合作关系，获悉此需求后，企顾司项目小组，同采购领域高级讲师一起，与客户在成都的子公司培训负责人进行多次电话会谈：为这批非专业采购、同时承担一定采购任务的学员，量身打造了一期通俗易懂、科学有效的培训设计，为企业员工树立成本意识，分享高效选择和管理供应商的办法。</p> <p>此外，本次培训项目还结合了客户集团推行的“可持续性绿色采购”理念，将相应的规定条例巧妙融入课堂，进一步落实集团对各分支公司采购人员的期望和。</p>
<p>服务成果</p>	<p>这次成功的培训设计和口碑，在多地分子公司之间流传，于客户集团内部引起了广泛的关注，产生了极大影响。</p> <p>最终这次高效率、可复制的《供应商选择评估与管理》培训项目分别在客户于成都、大连、重庆等地分子公司中，多批次开展实施。合理、高效地使用培训资源，更好地统一了内部管理语言。</p>

### 客户案例十：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(内容)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务（如银行，保险，财富管理）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户成立于1994年，是直属中国国务院领导的政策性金融机构。是全球最大的开发性金融机构。</p> <p>为了满足全球业务发展需要，提升全球各地分支的主管领导能力，客户于2019年中旬发起项目，针对已搭建运营的在线学习平台，寻找引进优质的领导力和管理能力E-learning课件，要求课程多语言版本，内容匹配学习需求，互动形式有效促进学员学习效果等...</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>提供demo账号，提供demo课件供客户HR预审； 同客户在线学习平台技术接口人对接，测试企顾司数字学习课件在对应学习平台的植入兼容性； 制作企业内网专用的Flash课程包； 定制平台接口，从而可以读取学习进度；</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过几轮测试和技术改进后，企顾司提供的课件已完全满足客户需求，客户确定采购企顾司100+门课程，涵盖领导力与管理能力、职业能力提升、项目管理、销售管理、市场营销等多领域、植入内部平台，总销售额达30余万元，覆盖学员千余人。</p>

### 客户案例十一：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(内容)</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>客户是世界上最大的经编机械制造商，全球拥有2500多名员工。客户公司（中国）是其投资成立的外商独资企业，是其在东南亚乃至世界的重要生产基地。</p> <p>由于近年互联网和线上课程的蓬勃发展，使得在线课程进入到越来越多培训负责人的视野。企业实施在线课程，可以以更低的培训预算，覆盖到更多的企业员工，让更多人有机会享受培训服务。于是，在2019年初，客户采购了Connerstone的LMS平台，同时开始在市场上寻找优质的内容供应商。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>得知企顾司集团是Connerstone的全球合作伙伴，企顾司从2003年开始涉足在线课程领域，目前已有超过15年的经验积累，并曾经为欧盟所有官员提供过全面的在线培训后，客户毫不犹豫开始了和企顾司(中国)的接洽。</p> <p>企顾司的E-learning课程是由法国总部研发团队、欧洲顶级商学院、心理学行为专家等设计课程，将近300多个模块分布在管理、职业化、人力资源、销售、市场、项目管理等11大领域，包含法、英、中、德、意、西、韩等十几种欧亚语言。</p> <p>试用过后，客户的培训负责人反馈对企顾司的在线课程内容、动画呈现、多互动形式、多语言版本自如切换等特性都非常满意，</p>



	且市面上任何一家其他机构都无法满足其全部需求，于是直接进入技术测试环节。
服务成果	<p>2019年8月，客户和企顾司中国签订长达3年的在线采购框架协议，确定初期采购价值数10万元的在线课程，用于中国区的全员培训。</p> <p>经过半年多的学员，客户学员对企顾司的在线课程反馈良好，表示在掌握相关软技能的同时，也提升了职场英语水平，在和外籍同事的沟通上更有自信了。</p>

## 客户案例十二：

所提供的服务类别	在线和移动学习(技术和平台)、在线和移动学习(内容)
客户公司性质	合资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	2019年初，客户希望所有基层员工都能有所成长，故寻找第三方培训机构提供优质在线课程。经过多轮比较后，因企顾司优秀的课程质量，达成合作协议，目前培训项目服务至今。
具体服务内容	<p>经过多次沟通后，确定了以下的合作内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、每位学员个性化制订学习路径。</li> </ol> <p>前期统计，不用HR介入，报名信息一键导出。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2、课程内容，Flash动画为载体，课程中结合大量互动，沉浸式高。</li> </ol> <p>配合测评，实践小锦囊，工具百宝箱等，学习不枯燥。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3、过程可追踪，学员学习课程内容进度；学习路径；课后分数与完成时间等可追溯。</li> </ol>
服务成果	客户采购在线课程总数为200余门，依次分为四批开放，目前即将开放第四批，前三批学员课程学习正按原定计划稳步推进中。

档案内容更新于2020年10月