

北京华商基业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京华商基业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Sinotrac

企业常用简称（中文）：华商基业

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区丹棱街3号B座1608室

网址：http://www.sinotrac.com/

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期：2005年01月24日

在中国雇员人数：88

业务详情

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

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	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	本项目旨在提高客户高管的理论水平和业务素质，推进客户系统工作的有序开展。通过理论学习和实践教学相结合的方式，丰富客户高层管理者的业务知识和实干水平，开拓客户高层管理者的视野与思路，提高其应对工作的能力，在战略决策、管理理念上力达最优，从而进一步提升客户高层管理者的整体素质，确保各项工作顺利开展，为切实搞好客户工作夯实基础。

<p>具体服务内容</p>	<p>基于充分的沟通，结合客户需求，确定了混合式学习模式的游学方案： 1) 完善的运营体系，从开营到结业仪式感满满； 2) 清华大学浸润式学习，吃住学全在清华大学，《领导者言语表达艺术》、《重塑管理者，提升领导力》、《热点问题分析》等多维度展开课题学习与研讨； 3) 组织团队拓展与革命景点参观，建立跨部门负责人的联结与默契，培养党员干部党性修养； 4) 名企参访，借鉴学习他人的优秀经验，融合进客户自由的管理体系中。</p>
<p>服务成果</p>	<p>课程成果：学员分五个课题组，产出40份高质量的路演报告，10名学员以抽签的形式现场路演，并由清华大学学院院长进行点评，分享人均对现有工作提出独到的见解与可行的改进建议。 在原有的知识体系外，补充了大量的金融业热点资讯，洞察最新市场趋势。 学员具体提升表现：在日常工作领导方面，听取老师与学院专家的建议，在面临任务和问题时从多个方面全面思考，对工作中的一些习惯与方式进行了改善。特别是经过了领导者语言表达艺术的淬炼，沟通与演讲表达水平明显提升，客户反馈满意度很高</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>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务（如银行，保险，财富管理等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>此次培训项目是客户实施多年的品牌项目，学员主要是各分行推荐的网点行长，总体目标打造标杆项目，给到网点行长最前沿的理论工具方法，提高一线行长领导力，推动业务增长。2019年客户现在过往的基础上，决定引入绩效改进理论体系，希望帮助行</p>



	<p>长们掌握绩效改进的理念工具方法，并要求采取线上线下学习结合、知识学习和实战应用结合，通过课前预热，课中学习，课后跟进落地方式，确保知识掌握，方案落地，并能切实解决实际业务问题。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>课前安排2周的学习活动，通过观看大咖授课视频、观摩优秀技控案例等，学员们初步掌握了绩效改进的基础理论，为线下课题研讨打下基础。课中两天两晚的《绩效改进》工作坊。各小组围绕课题，边学习方法工具，边围绕课题群策群力集中研讨，逐一完成了三层级目标设定、关键价值链分析、差距整理、干预措施选择等步骤。最终都可以带着一份可执行、可落地的绩效改进工作方案。为达到学以致用目的，本次培训引入了基于微信的线上社群学习模式，在线下培训结束后，学员开启了长达一个月的“线下实践，线上分享”的训后学习之旅。 •线上复习•线上课题实践改进PK赛•线上专场答疑•线上经验分享</p>
<p>服务成果</p>	<p>此次培训在推动网点行长提升业绩、知识运用行为改变、课程满意度等方面都取得了良好的成绩。近75%的学员实现业绩提升，85%学员课后围绕网点实际业务难题，积极运用绩效改进理论工具和方法，发现绩效提升机会，推动业务发展。实现网点行长管理能力的升级，学员普遍反映，绩效改进提供了方法论，建立了一套系统思维方式，改变了过往的思维模式，将原有的大部分精力从人控转变为技控，将更多的时间用在梳理流程、提升方法、配置资源和工具，从而提高绩效结果。应用“先技控，再人控”的管理理念，设计开发一系列有效技控工具，如卡片、表格、手册、一句话营销话术、明白纸、小程序等，真正做到了“小技控、大应用，小投入、大产出”。</p>

客户案例三：

<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>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>医药行业，国家政策环境在变，客户希望通过绩效改进项目，提升大区经理、地区经理的管理能力，让项目参与成员了解绩效改进的理念，掌握方法工具，分析部业务问题，找出提升点和关键点，并通过项目的实施，达成课题目标，实现业绩增长。同时在组织中打造一致的管理语言，形成统一的技控文化。</p>

<p>具体服务内容</p>	<p>2018、2019 两年客户实施了近 15 个绩效改进项目。每个项目前进行沟通调研，确定人员、课题、总体安排等。课前一周安排线上知识导入，2 天工作坊学习系统学习绩效改进理论工具，一步一练产出初步方案，课后安排差距整理辅导方案辅导，产出落地方案。而后三个月落地实施，中间不间断跟进反馈，确保措施落地。最后项目总结复盘，产出有价值，可分享措施，在公司内推广。</p>
<p>服务成果</p>	<p>项目中有很多的收获和发现，项目的成功率达到 70%以上。绩效改进给管理者提供了一种方法，面对医药行业环境、政策的变化，管理者学会用这个系统的思考方法来影响结果，帮助业务人员建立信心在市场上竞争、获取目标带来增长。通过梳理绩效提升过程，找准可靠了绩效增长路径，建立了针对性、标准化绩效改进工作流程及模式。应用技控方法，产出一批简单有效的技控工具，推动了工程成效。</p>

档案内容更新于2020年10月