

北京嘉聿锋企业管理顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京嘉聿锋企业管理顾问有限公司
 企业常用简称（英文）：LCL
 企业常用简称（中文）：嘉聿锋
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京市东城区朝内南小街2号 北京INN8号楼B710
 网址：

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展
 在中国成立日期：1999年7月
 在中国雇员人数：35

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

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、销售培训
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	<p>从2016年开始，客户大中国区人力资源总监和她的团队提出了要系统地提升公司核心人员的能力的规划，以支持公司在中国业务的持续发展。其中的两个重点项目是：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 根据公司的管理人员能力模型，设计系列的管理培训项目，全方位地、系统地提升公司三个层面管理人员的能力。 2. 结合公司的四个事业部各自业务和销售人员的具体情况，设计有针对性的系列销售课程，打造客户中国销售精英团队，为进



	<p>进一步提升公司的市场地位做出贡献。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>2015-2017: 针对高管、中层、一线和高潜三个层面管理人员, 设计了三个KTP (Key Talent Program) 项目, 每个项目持续1年多的时间, 包括3-4个核心培训模块, 以及每个模块前的课前作业、课前测评、课后项目或作业, 以创造一个持续的学习和应用过程。</p> <p>2017-至今: 为四个BU的销售团队分别设计并实施了系列的销售培训, 系统且循序渐进地提升他们的销售能力, 以帮助他们持续地提升业绩。这其中包括:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 诊断BU: 如何在留住现有客户的基础上, 进一步开拓新市场、新客户, 以不断强化市场领先地位; - 影像BU: 在现有的市场领导地位基础上, 进一步提升项目的成功率; - 手术BU: 在医保限费和高质耗材管控的前提下, 如何更好地拓展客户 - 服务销售团队: 建立服务销售意识, 提升服务销售能力
<p>服务成果</p>	<p>作为客户KTP及系列销售培训项目的牵头人, 客户的(中国)人力资源总监亲自参与领导整个项目的设计、规划、实施与跟进, 并对项目的成果给予了极高的认可和评价:</p> <p>客户关键人才项目(KTP)自2015年开始规划恰逢公司内部收购整合的初始阶段, 此时, 打造一支价值观统一且强有力的领导层团队以及适合公司发展的关键人才培养机制成为重中之重, 直至2017年该项目的成功收尾, 基于客户胜任力模型的针对于三个层级的系列培训课程为公司内部核心管理层的建立与强化以及关键人才的甄选与保留都发挥了非常重要的促进作用。通过KTP项目, 帮助公司内部不同层级管理人员转变思维模式、提升技能水平, 统一目标、理念与价值观, 促进了公司各层级之间、各部门之间的联动, 形成了高度团结有战斗力的团队, 并为公司的管理梯队建设、人才储备以及文化建设都打下了坚实的基础。</p> <p>1) 面对不同事业部的系列销售培训项目, 从各事业部的实际销售模式、客户群体、产品特性出发, 紧密结合销售人员日常工作中所遇到的问题, 群策群力、直达痛点、预见问题、解决问题, 帮助销售人员提高专业化水平, 提升业务能力, 增强自信心与组织凝聚力和战斗力, 使客户中国的业绩在过去几年均保持双位数的增长, 帮助中国成为全球除美国之外国际市场的No. 1。</p>

客户案例二:



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	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	<p>从2016年开始，客户大中国区人力资源总监Carina Li和她的团队提出了要系统地提升公司核心人员的能力的规划，以支持公司在中国业务的持续发展。其中的两个重点项目是：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 根据公司的管理人员能力模型，设计系列的管理培训项目，全方位地、系统地提升公司三个层面管理人员的能力。 2. 结合公司的四个事业部各自业务和销售人员的具体情况，设计有针对性的系列销售课程，打造客户中国销售精英团队，为进一步提升公司的市场地位做出贡献。
具体服务内容	<p>我们基于以下两个维度设计了针对新任经理和中层经理的课程体系</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 他们在不同阶段所面临的主要挑战及所需要的核心能力，以更好地帮助他们应对相关的挑战 2. 他们的主要工作职责及所需要的能力在不同阶段的递进关系，以帮助他们在同一能力方面循序渐进地提升 <p>新任经理在上任第一年将首先面临着角色认知和角色转变这一独特挑战。此外，无论新任经理还是中层经理，他们都需要具备以下四种领导力：</p> <ul style="list-style-type: none"> -个人领导力：管理者自我管理的能力 包括：人际沟通、时间管理、演讲技巧、创新能力、情商能力等。 -团队领导力：管理者建设和领导团队的能力 包括：招聘与选拔、建设团队、辅导培养下属、绩效管理等。 -组织领导力：管理者在组织内推动了合作的能力 包括跨部门沟通与合作、建立人际网络、推动组织关系等。 思维领导力：管理者对业务的敏锐理解，战略思维等能力。 <p>据此，我们为客户在过去10年间针对以上两个层级设计并实施了上百场系列培训。</p>
服务成果	<p>我们为客户设计并实施的这两个层级的领导力项目被评为优秀经理人项目，得到客户总部学习与发展部门及客户的大学的高度认可，为客户培养了一批又一批的优秀经理人，源源不断地为组织人才发展部门设立的优秀管理者池子提供了储备力量，为公司的人才梯队建设奠定了基础。很多早期参加项目的经理人已从一线经理被提拔为事业部的副总。同时积极安排下属继续参加此项目。</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>客户希望通过培训提升一线销售经理以下几方面的能力，以进一步扩大其在中国市场的市场份额占比：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 有效地管理销售人员日常销售活动的的能力，以提升销售效能； - 通过数据分析，把控宏观市场； - 了解和分析市场趋势，制定有针对性的销售计划和策略； - 建立专业销售辅导的理念和技能，提升下属的能力
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 针对客户全国各办事处新梯销售经理实施了两场《区域销售管理》培训，共培训了60名销售经理； 2. 针对客户全国各办事处售后服务销售经理实施了两场《区域销售计划》培训，共培训了近60名服务销售经理
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建立了目标销售管理的理念和流程 2. 建立了统一的目标销售管理方法、工具、语言 3. 促进了全国各办事处销售管理人员之间的交流和分享 4. 通过培训后的应用，显著提升了一线销售管理水平，包括制定区域销售计划的能力，运用销售漏斗管理销售活动的的能力，销售辅导的能力 5. 该培训项目受到了客户高层的高度支持和认可，被评为近年来公司最佳培训项目

客户案例四：

所提供的服务类别	销售培训
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	<ol style="list-style-type: none"> 1. 针对设备、仪器销售团队：典型的复杂销售情形 - 周期长、金额大、客户决策流程复杂。客户希望通过培训提升销售人员掌控大项目销售的能力，以减少项目的不确定性、提高项目销售的成功率 2. 针对服务销售团队：强化他们的销售意识，提升他们的销售计划的能力以及销售的效能，从而提升销售业绩

<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 针对设备、仪器销售团队： <ul style="list-style-type: none"> - 提供《战略销售》培训，在过去几年中一共培训了内部近百名销售人员 - 认证客户内部培训讲师：共认证了3名客户内部讲师，由他们实施后续的《战略销售》培训，并对学员提供跟进和辅导。 2. 针对服务销售团队： <ul style="list-style-type: none"> -先后实施了《提高销售效能》和《制定销售计划》培训
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 针对设备、仪器销售团队：建立了统一的大项目销售的工具，使销售人员学会了使用蓝表来分析重要的销售机会，并制定相应的销售策略，从而显著地提升了项目的成功率，并使业务部门多年保持2位数的高增长 2. 针对服务销售团队：建立了统一的销售计划和销售活动管理模板，显著地提升了服务销售人员的销售意识和能力，使得公司的服务销售连续两年保持50% 以上的高增长

档案内容更新于2020年11月