

上海复泰教育培训学院

企业详情

企业官方注册名称：上海复泰教育培训学院
 企业常用简称（英文）：Foretell Business School
 企业常用简称（中文）：复泰实战商学院
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市杨浦区国权路525号复华科技大厦5楼
 网址：http://www.eduft.org

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训、销售培训、在线和移动学习、拓展训练和团队建设、专业能力发展
 在中国成立日期：2005年
 在中国雇员人数：107

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造、能源动力、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	国有
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	该集团在“创新型的石油化工、精细化工企业，涵盖农业、地产、金融的有限多元化投资控股公司”的发展要求下，放眼全球，了解科技前沿，洞察方向和着力点。通过培训让管理者增强创新意识，开拓国际视野，提升战略思考，强化市场意识。



<p>具体服务内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 用学结合实战：针对科技前沿和创新智造等集团关注的主题，设计企业+大学的访学设计，既了解前沿科研进展，也知晓实践落地成果； • 直接与业务关联：基于集团发展关注的领域，对接对口企业、上下游企业相关实验室资源； • 访学成果丰富：发现共赢合作点，找到发展方向与着力点，并将此在企业中或与合作企业中推进落实； • 全流程服务：从需求调研、方案设计、面签配合以及访学地的专业接待，提供全流程服务； • 服务内容包括：某医疗中心的医疗建筑、某实验室的生命科学、某科技中心太空材料研发等。在某大学安排有关创新的方法论、文化、法律、孵化与实践、材料科学、人工智能前沿科技等授课内容，以及安排硅谷与休斯顿等地的先进企业进行参访。
<p>服务成果</p>	<p>该集团美国访学项目，结合其现有业务领域与未来的战略方向，契合“创新与科技”的主题，不仅开拓了学员的眼界、提升了认识思维水平，更是促成了该集团与美方合作的开端。</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）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该集团为积极贯彻习总书记在全国组织工作会议上提出的新时代党的组织路线，建设忠诚干净担当的高素质干部队伍，基于当前的业务发展及市场布局，结合公司对人才的需求，积极加快储备符合胜任力综合能力的核心人才，同时建立公司核心人才加速成长的通道，从而更好地为公司业务的发展提供夯实的人才支撑。</p>
<p>具体服务内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 该服务项目以“新时代党的组织路线”为方向，以“源头培养、跟踪培养、全程培养的素质培养体系”为指导，以“用人理念和人才标准”为基础，进行系统化设计； • 服务内容涵盖多元的主题课程：体验课与模拟实战课、战略工作坊与管理工作坊、国内外环境+视野拓展+产业发展，以及行动学习研讨、汇报等实战环节



服务成果	<p>经过分阶段的系统化培养,骨干核心人才培养项目服务成果如下:</p> <p>一、组织层面:人才发展与储备</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 建立核心人才加速成长的通道,为公司储备更多人才 2. 考察和评估干部的综合素质 <p>二、业务层面:聚焦实际问题解决与创新突破</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 为公司现存的挑战性业务问题寻找解决思路 2. 跨团队协作,实现分子公司及不同部门之间的联动 <p>三、学员层面:能力提升、视野拓展</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 提升核心人才基于胜任力的综合能力; 2. 强化提升领导力和执行力。
------	--

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	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>根据该公司在华的战略计划,综合业务发展及梯队建设的需要,希望能够加速人才培养,为业务提供有力支撑。该公司人才发展首要落脚点就在销售主管这批核心中坚力量上。在既有的人才梯队建设体系中,对该层面综合管理尤其企业经营层面管理能力培养的历史较少,且未成系统,而这个群体的培养却又最为迫切和至关重要。</p>
具体服务内容	<p>结合该医疗公司所要求的能力要素,和学员的岗位职级和实际需求来融入学习项目,以能力要素为导向来进行学习内容和学习形式的设计,总结出针对中层管理者的综合管理能力应兼顾自我管理能力、经营管理能力、日常管理能力、组织领导能力等方面,并围绕其安排匹配的课程设置。包括课堂学习、延展学习(参访、讲座、外部嘉宾分享)、内部高管分享及行动学习和学习论文等模块。</p>
服务成果	<p>该公司销售主管通过阶段性地系统学习,收获了应对业务发展的相应能力,包括经营管理能力(MBA系统理论)、日常管理能力(管理“人”+管“钱”)、组织领导力(变革、创新、团队领导力)等。帮助该群体更深刻地理解来自于集团全球的战略,补充MBA的系统理论知识、对企业经营管理具有更加全面且融会贯通的理解,以及更好地将集团全球战略在中国落地执行的能力,并提升应对未来变化所需的变革管理与团队领导力。</p>



--	--

客户案例四：

所提供的服务类别	在线和移动学习内容
客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	为进一步拓宽青年骨干员工的成长通道，加大对年轻干部的任用和培养，为未来多业务的拓展提供丰富的管理人才资源和储备，确保管理人才的持续供应，该公司企业大学在原有培训计划的基础上，针对基层后备和中层后备分别新增打造两个培训项目，旨在培养符合组织发展需要的高潜人才。
具体服务内容	基于复泰实战商学院十余年的线下培训实践经验为根基，结合当下移动学习时代的趋势和特点，线上与线下学习内容做深度融合；以主流的混合式学习方式，提供全流程的线下教学教务管理ON-LINE服务；为企业学员量身定制设计和提供专业系统的在线学习产品。
服务成果	根据“721”法则与CCL的权威成果，项目采用了“混合式学习”的培养方式。在线学习作为“知识学习”类别的重要组成部分，在项目中，与测评反馈、集中面授、ORID（学习日志）、跨界游学、导师辅导、IDP、行动学习和教练等其他多种学习形式相结合，共同促进学员实现从“知”到“行”的转变，促进了参训高潜干部综合能力的持续提升。

客户案例五：

所提供的服务类别	在线和移动学习内容
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	农、林、牧、渔业
客户当时的需求	作为优质的食品原辅料供应商，该公司食品工业事业部为食品工业客户提供专用油脂（糖果巧克力油脂、烘焙油脂、营养油脂等）、工业巧克力等多种产品，满足客户的个性化需求。由于受到新冠病毒疫情影响，一线销售员工无法外出拜访客户，公司希望通过开设B2B电话营销的内容，帮助销售了解和掌握如何通过电话沟通



	来维护老客户、开发新客户，同时成功进行销售。
具体服务内容	主要通过在线直播课程的方式，集中教授销售团队关于B2B电话营销业务的技能。课程内容包括：电话销售的常见障碍、如何让客户产生好感、如何应对客户拒绝、电话结束后如何跟踪订单等。
服务成果	在线直播课程帮助销售团队提升了B2B电话营销的整体水平，开发了特殊时期营销业务的新利器。 通过专业系统的梳理，为销售团队高效解决实际问题提供了切实可行的解决方案，利于后续销售工作的进一步开展，在一定程度上促进了业务的发展。

档案内容更新于2020年11月