

外滩商学院（深圳）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：外滩商学院（深圳）有限公司

企业常用简称（英文）：The Bund School

企业常用简称（中文）：外滩商学院

所属国家：中国

中国总部地址：上海市静安区武宁南路一号越商大厦1905室

网址：www.bundschool.com

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、拓展训练和团队建设

在中国成立日期：2016年9月9日

在中国雇员人数：15

业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、运输及物流

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	拓展训练和团队建设
客户公司性质	国有
客户公司行业	
客户当时的需求	企业内部有效的沟通与协调是企业发展的关键, 针对企业部门之间沟通与协调存在的问题, 提出采用无边界沟通, 扩大沟通途径; 加强总分关系、上下关系、左右关系之间的沟通, 避免"企业病"; 利用网络技术等方法提高企业内部沟通与协调的效率。

<p>具体服务内容</p>	<p>一、沟通障碍 小组讨论：我的话为什么他听不懂？ 1、为什么指令转化难 2、沟通障碍形成的原因 3、沟通低效的案例 4、沟通前的准备 互动游戏：《最佳拍档》 二、直言不讳 1、直言不讳地进行批评6步法 2、直言不讳地进行表扬3个步骤 3、拒绝别人2种方式 4、与咄咄逼人的家伙打交道5个处理方式 5、直言不讳地提出自己的观点的12种情景 6、直言不讳的12个要点</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、掌握直言不讳地进行批评6步法 2、掌握拒绝别人2种方式 3、掌握与咄咄逼人的家伙打交道5个处理方式 4、掌握鼓励员工提出问题和想法的6个步骤 5、掌握传达一致的信息的5步法 6、掌握有效地进行沟通6个步骤</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>拓展训练和团队建设</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	
<p>客户当时的需求</p>	<p>在企业团队建设实际运行过程中虽不是一件轻松的事情，但也不像大多数人认为那样——是一件非常困难的事情，常常感觉好像无从下手。通常可以借助一些常见的管理工具来简化团队建设工作。团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等；通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。 每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。</p>

<p>具体服务内容</p>	<p>一、团队特征 小组讨论：你的团队起作用吗？ 为什么步调不统一 团队效率低下的原因 如何提升团队效率 互动游戏：《默契大考验》</p> <p>二、团队合作 1、四种基本的团队角色类型 2、差异的个体变成建设性力量的5个关键点 3、确定自己在团队中的角色以及别的组员的角色 4、使用一种最恰当的团队角色来使团队的优势最大化 5、避免与您的角色相差太远 6、认识到其他队员的角色的价值 7、在适应团队需要后，学会变换自己的角色 情境教学片：《什么造就了出色的团队》</p> <p>三、团队建设 1、分工明确目标特定的3步骤 2、相互鼓励的3个步骤 3、从错误中吸取教训的3个步骤 4、共同领导的3个步骤 5、公开交流的3个步骤 情境教学片：《团队构建》 工具：团队效率测试</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、掌握四种基本的团队角色类型 2、掌握差异的个体变成建设性力量的5个关键点 3、掌握分工明确目标特定的3步骤 4、掌握相互鼓励的3个步骤 5、掌握从错误中吸取教训的3个步骤 6、掌握共同领导的3个步骤 7、掌握公开交流的3个步骤 8、掌握9种团队角色 9、掌握挑选团队成员的要点 10、掌握团队团队管理工具 11、掌握探讨式辅导的4步法 12、掌握工作表现不佳的处理的5个步骤</p>

	13、掌握处理部属的不良工作习惯的5个步骤
--	-----------------------

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	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>困惑1：很多企业都做过领导力专项培训，但是将领导力转换成企业追求的业务增长的效果却差强人意。</p> <p>困惑2：有些领导天生就有一种“释放他人的能量和潜能从而成就卓越影响力”的领导魅力，由于抓不住业务核心，很难提出具有前瞻性的业务指导。</p> <p>困惑3：有些领导在技术或者市场业务方面是顶级专家，但是在带领团队和影响他人方面又长期得不到改善！</p> <p>困惑4：到底在领导力与业务能力之间有哪些因素是共性关联的？领导力的核心要素是什么？业务能力的核心抓手又有在哪里，可不可以进行关联训练，为企业管理者快速提升业务领导力呢？</p>
具体服务内容	<p>一、学习导入</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 学习破冰：红与黑 2. 成人的持续改进模式 3. 课程的学习目标 4. 进化领导力模型 5. 认识领导力 6. 常见领导力瓶颈 7. 领导力的来源 <p>二、领导力的起始：自我管理</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、认识团队与团队内驱力 <ul style="list-style-type: none"> -什么是团队 -动机理论：冰山模型 -测一测：我的团队内驱力 -制作团队内驱力轮图

	<p>2、团队健康大扫描</p> <ul style="list-style-type: none"> -发现团队短板：木桶原理 -案例学习 -寻找团队优势：ABC理论 -正向表达练习 <p>3、团队领导五大任务</p> <ul style="list-style-type: none"> -设定目标：SMART -分派任务：任务分解表 -沟通激励：倾听5种技巧 -绩效反馈：BIAS反馈 -培育人才：TPCT法-综合练习——沙盘演练 <p>4、完美团队4C模型</p> <ul style="list-style-type: none"> -测一测：4C团队测试 -如何发展4C团队 <p>5、4C团队发展行动计划</p>
<p>服务成果</p>	<p>本课程以实用和行动为导向，学员将在老师的引导下，理解从管理到领导的进化之旅，从自我管理到团队管理、从组织效能到文化发展，掌握实用的工具，确保战略落地、团队绩效提升，管理者起到承上启下的作用。</p> <p>学习收获：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 核心思维：从利己到利他思维 2) 自我察觉：冰山之下、ABC与木桶原理 3) 关键行动：团队管理五大任务、4C完美团队模型 4) 收获改变：4C团队发展行动表

客户案例四：

<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>客户当时的需求</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、精准测评诊断，辅以针对性解析与运用，正确认知适合组织的最佳领导模式 2、通过培训找到提升影响力的有效途径，了解自身的领导风格，有助于发挥领导优势 3、了解领导者的工作准备度，决定员工的工作准备度，明确团队建设的核心关键要素 4、掌握良好的上、下属合作与相处之道，更有效的领导团队和协同上下属关系，以获得更良好的绩效提升。

<p>具体服务内容</p>	<p>第一模块：自我管理（40%） *进化领导力模型 *领导力的影响力来源 *职业道德的角色认知 *自我认知评测：发现自己的优势 *人人都可以成为CEO *管理自我与管理他人的区别 *时间管理规划</p> <p>第二模块：团队管理（30%） *理解团队的力量 *何谓管理的本质 *管理者五大任务 *团队的5P模型 *同理心沟通技巧：冰山理论 *团队融合：如何管理不同的员工</p> <p>第三模块：组织效能（20%） *团队与组织 *管理者的价值链 *组织的绩效的产生 *低绩效原因分析 *绩效管理循环 *目标管理分解</p> <p>第四模块：文化发展（10%） *愿景与使命 *文化与价值观 *组织文化的四个层次 *组织文化设计实施 *颁发结业证书及拍照</p>
<p>服务成果</p>	<p>自我管理 学员产生自我觉察，理解领导力，了解自身的领导力风格，进行良好的自我管理和时间规划</p> <p>团队管理 帮助学员理解团队的概念，掌握团队管理的思路；提升了解员工的能力；实现更好地团队融合</p> <p>组织效能 理解绩效的产生原理与绩效管理循环逻辑；学习目标管理；</p> <p>文化发展</p>

	理解组织文化的四个层次，学习组织文化管理思维
--	------------------------

档案内容更新于2020年10月