

富兰克林柯维商务咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：富兰克林柯维商务咨询（上海）有限公司
 企业常用简称（英文）：FranklinCovey
 企业常用简称（中文）：富兰克林柯维
 所属国家：美国
 中国总部地址：
 网址：franklincovey.com.cn

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训
 在中国成立日期：2016年
 在中国雇员人数：50+

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、化工与石化

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	合资
客户公司行业	文化、体育和娱乐业
客户当时的需求	客户在紧锣密鼓地为主题公园进入中国做规划和建设。在施工建设阶段，大量的人力物力的投入，更是需要系统化的管理运作。由于施工及管理团队来自海内外，不同的文化，不同的专业背景，对管理团队的领导力提出了更高的要求。客户急需寻求领导力发展项目，对管理团队进行系统化培训。



<p>具体服务内容</p>	<p>通过诊断、设计、实施及评估为项目提供系统针对性内容、丰富多样的学习方式及聚焦实效结果。对管理层的访谈，标杆萃取以及调研学员发展需求，进一步明确人才发展标准和需求。项目前期进行多维度测评，全面衡量和筛选候选人，确保资源投入合理，为后期发展奠定基础；以《领导团队6关键》为基础，多场定制化集中培训，赋能学员工具和技巧，由内而外转化思维，提升领导力；课后基于学员实践及时解决当下挑战及问题，定期进行反馈辅导和课程精进，保证学为所用，知识落地。</p>
<p>服务成果</p>	<p>一线经理对自身的管理工作的角色有了明确的定位，提升了基础管理能力；团队目标进一步聚焦，团队成员的敬业度得到了提升；根据工作的挑战和管理现状，有针对性的进行了知识输入与后期辅导。项目阶段性目标达成，为下一阶段的项目启动打下了坚实的基础。阶段成果受到管理层认可，获得了机会参与到政府合作的项目中。</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>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>互联网与游戏业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>作为一家互联网公司，客户需要快速发展以面对多变的市场，这就使得年轻员工之间的竞争压力日益增大。更为重要的是，初入职场的年轻人在心智方面相对稚嫩，面临挫折时会产生畏难情绪和依赖心理。身在知识密集型行业，人才竞争的激烈促使客户亟需一套方法论，来帮助年轻员工的思维和行为模式从稚嫩走向成熟，从而逐步步入领导者行列。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>着重打造了一套理论与实践并行的培养体系，从而帮助年轻员工更加主动积极地迎接“成长”，完成职场新人到精英的华丽转变。以《高效能人士的七个习惯》为核心框架，开发出代表企业特色的领导力成长课程，由上至下全面铺开。筛选出高级管理人员，进行高管级领导力培训，同时目标针对近万名学员进行《高效能人士的七个习惯》课程培训，结合线上线下，大小班授课，并课后跟踪及时反馈，培养独立自主的年轻员工，使学员职业化表现能有显著改善。为了让HR团队与业务团队间能有共同的语言，更好地沟通配合完成企业绩效目标，在企业内部通过选拔认证了20多位讲师及教练，全方位多维度地让知识沉淀，完成职业化素养</p>

	模型及培养体系的搭建。
服务成果	项目阶段性已覆盖学员近 5000 名学员，其中包括近 200 位高管。学员个人成熟度得到了培养，提升了生产力与效能，加强了自我管理能力，沟通能力也得到了提升，增强了团队凝聚力。为客户在企业内部各部门之间打造了共同语言，建立了核心价值观，及高绩效的企业文化，获得了客户的高度认可。

档案内容更新于2020年11月