

德思奇（北京）教育咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：德思奇（北京）教育咨询有限公司

企业常用简称（英文）：leanlearning

企业常用简称（中文）：林恩学习工作室

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区复兴路17号国海广场D710

网址：无

所属行业类别：领导力发展培训、专业能力发展、个人能力发展

在中国成立日期：2014年7月23日

在中国雇员人数：8人

业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业、房地产业、生命科学（如医药，医疗器械等）、快速消费品、专业性服务（如法律，公关，教育等）

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>项目名称：如何设计一门线上课程</p> <p>客户介绍： 一款手机app，平台包含二手房、新房、租赁、家装等内容，定位于技术驱动的品质居住服务平台，开放优质资源和线上能力，聚合和赋能全行业的服务者，打造品质居住服务生态，为消费者提供包括二手房、新房、租赁等居住服务。</p> <p>项目目标：</p>



	<p>客户项目组希望通过,通过本次项目:</p> <ul style="list-style-type: none"> -赋能客户业务专家线上课程的开发方法及技巧,并辅导课题组成员产出 15 门线上课程. -赋能业务专家线上课程的传递技巧,保证课程内容有效传播 -秉持以终为始的开发原则,提供线上课程审核验收标准供客户项目组参考
具体服务内容	<p>第一阶段:内容开发赋能 学员通过 zoom 视频的方式参与线上课程内容开发方法论赋能</p> <p>第二阶段:林恩顾问组负责对学员作业指导反馈</p> <p>第三阶段:线上课程设计赋能 学员通过 zoom 视频的方式参与线上课程设计方法论赋能</p> <p>第四阶段:林恩顾问组负责对学员作业指导反馈</p> <p>第五阶段:学员提交终版课程,贝壳项目组进行课程验收</p>
服务成果	<p>成果一:15门课程PPT,并投入全国使用。</p> <p>成果二:15门视频形式线上微课</p> <p>成果三:一批优秀的内训师,在全国开展经验传递授课</p>

客户案例二:

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>项目名称:”导购”岗位经验萃取项目</p> <p>客户背景介绍:客户作为中国最早的婴幼儿奶粉生产企业之一,拥有最完整的有幼儿奶粉全产业链,集生产、运营、销售为一体。其中销售是全产业链中的关键环节,全国销售代表约1200人。</p> <p>需求描述:为了确保营销体系核心岗位员工能掌握科学有效的工作方法,更好地管理导购团队,提升业绩。发起本次销售代表经验萃取项目。</p> <p>项目目标:识别经验丰富的销售代表隐性的“最佳实践”,合理并且系统地梳理出经验萃取点,并生成结构化的课程清单。</p> <p>带领与辅导经验丰富销售代表萃取出具有客户特色、实用、接地气的工作方法与技巧。</p> <p>辅导销售代表将最佳实践萃取内容转化成课程,并赋能课堂呈现的技巧及课程迭代技术,以确保未来的课程切实落地和以及持续的更新迭代。为全国销售代表提供最优最具时效性的经验实践。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>阶段一：岗位能力素描：识别销售代表岗位“专家画像”，输出待萃取课题清单；通过访谈绩优销售代表及项目组相关人员，识别岗位专家画像</p> <p>阶段二：萃取工作坊：客户项目组优选13个萃取课题，进行人题匹配，每个课题配备开发课题组，分两期工作坊，带领业务专家挖掘经验。</p> <p>阶段三：内训师赋能呈现及内容迭代：每个课题进行展示，优化，全国投入使用，并后续迭代。</p>
<p>服务成果</p>	<p>成果一：导购岗位”专家画像“</p> <p>成果二：13门基于最佳实践的销售代表课程，并投入全国使用。</p> <p>成果三：销售代表经验案例若干</p> <p>成果四：一批优秀的销售代表内训师，在全国开展经验传递授课此项目取得成功，客户又陆续与林恩工作室开展了全面的经验萃取项目，针对新零售，全国导购的经验萃取等</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>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>项目名称：客户新任管理者课程开发</p> <p>客户背景：某公司作为国内领先的综合性服务电子商务公司，旗下拥有多条事业线，随着业务的迅速发展，一线管理队伍越来越壮大。</p> <p>项目目标： 为了确保新任管理人员都能掌握与运用有效的管理技巧，更好地管理团队，提升业绩，客户发起本次项目，期望围绕管理者“选用育留汰”五个任务维度，开发课程。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>第一阶段：识别开发主题，确定课程框架 通过优秀管理者的访谈，初步识别管理场景与管理挑战</p> <p>第二阶段：萃取管理案例，开发教学材料 结合林恩以往的项目经验，将成熟管理课程框架和客户实际案例整合，并开发课程PPT、添加教学活动、编写讲师手册、学员手册等</p> <p>第三阶段：课程转移+讲师赋能 将完善好的课程通过拆课说课的形式转移给客户内部讲师</p>

服务成果	成果一：管理者课程课件包 成果二：内部讲师团队

档案内容更新于2020年10月