

展智（北京）企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：展智（北京）企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Wilson Learning Worldwide

企业常用简称（中文）：展智（北京）企业管理咨询有限公司

所属国家：美国、日本

中国总部地址：北京市朝阳区光华路15号院1号楼四层401内B183室

网址：https://www.wilsonlearning.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

在中国成立日期：2002年2月20日

在中国雇员人数：50

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）、汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、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	销售培训
客户公司性质	
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	某大型跨国药企新进完成一项并购。伴随着资源整合，业务有望实现更大的发展。在业务扩张的过程中，企业希望销售领导者能够通过高效的辅导，更好的发挥“领航者”的角色，带动团队整体业绩和能力的提升。而现实是：1) 此前的两家公司没有统一的辅导语言；2) 没有形成辅导的文化和氛围，领导者辅导意识淡薄；3) 现有的辅导方法复杂繁琐，不易应用。故此，企业设项引进一套启发思考、简单易用的方法。配套该方法，希望为辅导提供工



	<p>具、设立标准、并将标准嵌入考核体系。通过该项目，帮助领导者从内而外的践行辅导、做好辅导；组织更好的推进辅导文化和机制。出于长远的考虑和夯实的决心，企业计划培养一支内部讲师团，在组织中广泛、深入的传承和帮带。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>内容上：我们为客户提供了一套灯塔式辅导的理念、方法和工具。从意识上帮助学员真正理解辅导的重要性，树立领导者即为辅导者的角色意识；同时，学习和练习一套简单易用的流程、方法和技巧；并获得一套帮助在工作中按照学到的方法做辅导准备和谈话的工具。</p> <p>形式上：我们通过TTT的方式帮助企业内部培训师团队掌握全套核心理念、方法和工具。通过一整套拿来即用的资料包、多样的教学手段和工具、反复打磨的落点和讲法，武装内部讲师，在组织内有效传递。</p> <p>咨询服务：我们根据核心方法，开发了一套评估标准，帮助企业将辅导标准嵌入管理平台和体系，打造长效的应用和评价机制。</p>
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> 通过该项目，帮助企业引进一套简单易用，可落地、可推进、可衡量的辅导方法。并最终帮助企业统一辅导语言，打造辅导的文化和体系。 通过企业内部培训师团队帮助中基层管理者成为“像灯塔一样，可信赖、提供系统支持的销售管理者”，鼓励下属进行开放的谈话。从而帮助一线战斗力的持续提升和中基层领导梯队的不断成长。

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>IT信息技术，半导体及通讯</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>全球性的技术革命带来数字化和电气化两大趋势，随着万物互联时代的到来，大量数据不断地被采集并进行分析，从而在更多行业和领域实现数字化赋能。在电气化趋势下，分布式能源、新能源越发普及，也需要数字化来赋能。数字化与电气化相互推动，正在催生新一轮能源转型与工业革命。作为世界顶尖的电气集团，S集团不断加大对数字化相关业务的投入，并将中国市场视为其数字化转型业务增长的重要一极。</p> <p>2019年，S集团销售部门基于员工的职级、业绩等标准筛选出32名高潜人才。通过前期调研，了解到这些高潜人才在公司工作了5</p>



	<p>年以上，职业稳定、业绩突出，可以作为公司数字化转型的推动者。</p> <p>因此S集团邀请Wilson learning，希望能够结合公司价值观、数字化战略、管理者期望和高潜人才日常工作中的挑战，来设计为期七个月的项目。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>内容上：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 准备每个高潜人才，使其更好地完成日常工作、同时为公司未来的数字化转型做好准备。 <ul style="list-style-type: none"> - 人际影响力：在内部和外部沟通时都能善用人际影响力，协调资源，平衡各方利益以达成目标。 - 勇于创新：创新不是颠覆，而是在现状下不断突破自己、不断尝试的信心、勇气和能力。 - 商业敏锐度：突破自己的管状思维，能够从大局去了解和分析客户的业务，培养自身对商业的敏锐度。 <p>形式上：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 设计精准结合战略和挑战的学习内容，定制化的案例，给学员营造了真实场景的学习体验； • 课后提供学习内容向行动转化的延展学习服务，帮助每个学员和其经理不断巩固所学技能，并了解如何应用，为后面的探索实践做准备； <p>每个学习主题还配套相应的探索活动（跨部门探索、参观数字化工厂、参观行业客户探索其数字化应用等）。充分调动了学员、高管、上级主管、HR、其他业务部门、客户和历届校友的全员参与。</p>
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 让高潜人才充分理解和认同公司数字化转型战略的重要性，成为战略的高效执行者。 • 通过高层互动、跨部门探索等活动让高潜在项目中得到了充分的展现，帮助他们在组织内部充分曝光，达到了保留核心人才的目的。 • 2019年底集团销售大会，三十位高潜人才中有8位获得公司的嘉奖。

档案内容更新于2020年10月