

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

网址：www.bundschool.com

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习、个人能力发展、企业语言培训

在中国成立日期：2016年9月9日成立

在中国雇员人数：20

业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业、汽车及零部件、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、零售业与电子商务

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	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>客户的副总裁和银保渠道领导高度重视全国管理干部学习项目，明确提出想通过培训，达到以下需求：</p> <p>1、增强干部担当意识：增强责任心，强化事业使命感，打造自我驱动、奋斗向前的战斗氛围；</p> <p>2、提升干部沟通能力：增强与内部下属、业务队伍、外部银行的管理层及理财经理的沟通质量；</p> <p>3、提升干部领导效能：提升内部运营、组织协调、客户服务和业</p>

	<p>务拓展的绩效产出，结果导向；</p> <p>4、提升干部文化引领：提升干部对公司核心价值观、经营理念、企业精神的认同度和模范作用。</p>
具体服务内容	<p>外滩商学院专家组认真听取客户副总裁和银保渠道培训负责人的目标设定，匹配基于《进化领导力®》独家版权课程的系统化培训、教练和落地辅导计划。我们从四个维度上设计了本次领导力课程：</p> <p>内部（Inside）关乎人（People）的部分是自我管理——即提升思维高度、修炼魅力、明辨自我</p> <p>外部（Outside）关乎人（People）的部分是团队管理——即提升利他思维、驱动团队、培育人才</p> <p>外部（Outside）关乎绩效（Performance）的是组织效能——即承接战略、诊断问题、卓越运营</p> <p>内部（Inside）关乎绩效（Performance）的是企业文化塑造——即重视文化建设、掌握塑造方法</p> <p>在原有《进化领导力》四大模块的基础上，加入客户银保渠道的实际管理问题、销售问题和管理问题进行探讨，从高度和深度上，引导学员从进行多维思考，并采取幽默、风趣的授课方式，提升管理干部们的领导能力和实际问题解决能力。</p>
服务成果	<p>1、思维层面</p> <p>帮助管理者们深刻认识领导力的本质和精髓：即自我驱动式的企业家精神并影响他人达成目标，掌握“自我到团队”、“从组织到文化”的全方位领导力提升方法。</p> <p>2、知识层面</p> <p>掌握“自我管理”、“团队管理”、“组织效能”和“文化塑造”的多种方法工具，如“个人魅力TRUST模型”、“打造4C完美团队”、“4P高效能组织”和“4V显效文化”等精彩内容。</p> <p>3、行为层面</p> <p>通过角色扮演、小组竞赛、沙盘游戏、体验式趣味活动等方式，激发学员积极参与，引导在活动中进行深度思考和反思，寓教于乐，转变了学员们的领导力认知，提升了领导艺术水平；</p> <p>4、应用层面</p> <p>课堂上完成从理论学习到消化吸收，在课后完成实际应用到成效产出。每一期课程的收尾，学员们都会主动积极的编写个人领导力提升计划，针对自身的薄弱项，进行针对性落地提升。专家组也会根据组织方的要求，进行训后的线上复盘研讨会，或者线上教练辅导等适用内容。</p>

客户案例二：

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	金融服务（如银行，保险，财富管理等）

客户当时的需求	基于对高管团队综合能力的持续培养计划，为高管量身设计了培养方案，兼顾项目体系的逻辑和项目内容的定制，保证了实施课程的适配和深度以及后续年度培养的科学连续性。从公司高层管理者对外、内外的影响控制到自我、团队的管理赋能四大能力要求划分培养路径的项目体系，内容涵盖了对高管外部洞察影响、内部控制发展、人际关系、自我涵养等方面的提升。
具体服务内容	外滩商学院专家组匹配基于《进化领导力®》独家版权课程的系统化培训、教练和落地辅导计划。我们从四个维度上设计了本次领导力课程：外部影响、内部控制、团队赋能、自我发展四个层面进行。 在原有《进化领导力》四大模块的基础上，加入了混合式学习模式、训战模式。从高度和深度上，引导学员从进行多维思考，并采取幽默、风趣的授课方式，提升管理干部们的领导能力和实际问题解决能力。
服务成果	1、提升公司高管对外部市场、消费者的洞察和对外的产品、品牌建设的意识与能力 2、提升公司高管对组织内部的控制和管理能力，提升高管对内部流程建设和风险把控的能力 3、提升公司高管对团队的领导与建设、沟通协作的能力 4、提升公司高管自身的卓越素养（思维意识、知识技能）

客户案例三：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	根据公司战略规划和对一线管理者的能力要求，通过外部课程引进和内部教学管理，用线上、线下与实战结合，辅助经理与关键人才的培养，共36名一线管理者参与，学习时长1年，共实施6-7期课程。
具体服务内容	根据客户需求共提供《打造卓越团队的6个锦囊》《提升团队有效性的基本规则》《教练型领导力》《高效力之克服拖延》《驱动力》这6门线上视频课程。学员组成若干个学习小组，在外滩商学院线上学习平台上的企业专属学习通道进行学习。 根据整体时间安排，对每门课设定学习周期，要求学员在固定时间内完成所有课程视频的学习，并在学习平台上打卡，同时记录每节课的学习感受和收获。 为了确保学习节奏一致，采用闯关打卡的学习模式，每学完一节课程可解锁下一节课程，且每天只可解锁一节课程。每门课学习结束后，外滩商学院将学员打卡数据和学习日记反馈给企业培训负责人以便企业方了解学员学习进展。 完成一门课程的学习之后，外滩商学院会给学员推荐与该课程相应的课后书籍和阅读材料便于学员进行继续学习。

	课程考核方面，采用“过程+结果”的双轨考评机制。一方面，学员的直系主管会加入学习社群，了解学员日常学习的动态；另外，每门课程的学习数据也会在群内进行公示，对于表现突出的学员进行表扬，对未达标的学员进行提醒和督促；最后，学员在完成每门课程后，需提交该课程的学习报告，由企业方培训负责人和学员直系主管进行考评。
服务成果	截至目前，项目顺利执行中，学员参与积极性很高，企业方培训负责人对课程内容和服务水平方面给出了很高的评价。企业方也表示，经过3个月的学习，参与培训项目的一线管理者们收获颇多，通过老师的讲解对团队管理有了新的认识，在团队建设方面，比之前有了一些具体的方法与技巧。

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	民营
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	根据公司对管理者的能力要求，通过外部课程引进和内部线上教学管理，让员工在企业学习平台上学习课程，永久学习使用。
具体服务内容	企业培训负责人要求采购购买《阿次管理百课》的永久使用权，并将课程的原文件（含音频、文字）、资料包、考试内容、认证证书、思维脑图等课程资料包全部放入该企业的线上平台。后续培训部门将按照该课程的设计逻辑框架，分批分时的为企业员工进行统一的培训以及考核。
服务成果	截至目前，该项目已交付完毕，企业对该门课程内容的好评度也是颇高。

客户案例五：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	针对中高层管理者的情绪和压力管理提出的需求有： 因压力较大而导致的情绪反应，影响内部沟通效率； 具备效缓解压力的知识和方法； 管理人员一方面自我提升，一方面需要帮助团队有效提升士气， 疏解团队人员遇到的压力问题； 公司管理队伍的背景多元化，国际国内人员需要通过缓解情绪达到更好的沟通成效，提升运营效率。
具体服务内容	提供周期性，多期的情绪压力管理课程，覆盖全国分支办事处， 针对百位管理人员的岗位职位分布、现存问题、内容设计和落地改善等全过程管理体系进行细化研讨，定制化设计了项目方案。

	通过阶段性的项目前、中、后进行了有效的让学员们了解并学习如何消除焦虑、无奈、恐惧、愤怒、遗憾等负面情绪，塑造一个幸福的心理状态，并形成内心健康、充满正能量的全新自我。
服务成果	<p>1、思维层面：帮助管理者们打开视野，掌握了”压力和情绪的来源和目标“，并完成自我测试；</p> <p>2、知识层面：让管理者们学习和掌握了错误的情绪和压力处理方式，情绪管理的科学方法；</p> <p>3、行为层面：通过“即兴情景剧”的演练，帮助学员有效掌握缓解压力和控制情绪的多种方法；</p> <p>4、应用层面：通过对工作中常见情绪引起的矛盾和冲突进行研讨，让大家学习了高效沟通的技巧。</p>

客户案例六：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	客户的需求是，给公司中高层领导，以及分公司高层领导在工作过程中，可以打破局限思考、扩大认知边界，学习在复杂的现状中用系统思考分析问题的切入点，突破困局，搜集不同观点，并找寻双赢的做法，提高组织管理效率和效益，提高未来领导者的自我意识和转变领导者的限制性信念。
具体服务内容	<p>外滩商学院专家组在分析客户需求，与客户沟通完之后，为其量身定做了《系统思考-跳出症状看全局》的课程，整个课程是一天内容，从认识系统思考，分析思考层次，找出问题本质，通过真实的案例，进行沙盘模拟收获的季节，来把系统思考阐述的更加易于接受。</p> <p>最后，老师讲解了系统思考所运用到到的实用工具。</p>
服务成果	<p>1、学会从整体看结构,改变传统线性解决问题的思路</p> <ul style="list-style-type: none"> ·打破管理团队的局限思考 ·学习在复杂的现状中用系统思考分析问题的切入点，突破困局 ·用系统思考分析自己商业模式的成长引擎是否有效 <p>2、从系统思考的角度变“管理”为“经营”，提高组织效率和效益</p> <p>4、应用层面</p> <p>课堂上完成从理论学习到消化吸收，在课后完成实际应用到成效产出。每一期课程的收尾，学员们都会主动积极的编写个人领导力提升计划,针对自身的薄弱项,进行针对性落地提升。专家组也会根据组织方的要求，进行训后的线上复盘研讨会，或者线上教练辅导等适用内容。</p> <p>3、课程总结汇报，以视频的形式，展示整个课程期间学员的学习情况。</p>

档案内容更新于2021年5月