

## 智雅企业管理咨询（上海）有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：智雅企业管理咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：BizAcumen® Consulting

企业常用简称（中文）：智雅商业洞察

所属国家：中国

中国总部地址：中国上海市基隆路89号1001

网址：www.bizacumen.cn

所属行业类别：专业能力发展

在中国成立日期：2011年10月20日

在中国雇员人数：9

### 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、IT信息技术，半导体及通讯、机械制造

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   | 外商独资   |
| 客户公司行业   | 农、林、牧、渔业   |
| 客户当时的需求  | <p>客户作为全球四大粮商之一，是全球领先的农产品贸易与加工企业。在全球拥有6个业务区域，涵盖8个业务平台。近年来随着竞争加剧，面临巨大的业务发展压力。</p> <p>通过企业内部调研发现，客户管理层普遍缺乏财务素养和经营意识，已经成为业务发展的阻碍因素。因此，客户将管理层（特别是一线经理人员）的经营意识和商业头脑作为培训的重点。</p> <p>2019年，客户的人力资源部选择亚太区资产经理最为第一批培养</p> |

|               |   |
|---------------|---|
|               | <p>对象，目标是培养他们的财务思维 and 经营意识。这批资产经理管理着客户核心的大型资产（仓库、工厂、设备、码头等），他们的财务素养和经营思维将直接影响企业资产效率和经营业绩。经过对大量课程的比较筛选之后，客户选择了智雅咨询的核心版权课程“色彩财务商业洞察与财务智慧 Color Accounting Business &amp; Financial Acumen for non-financial managers”（以下简称“色彩财务”）。</p> <p>原因是，不同于传统非财课程，“色彩财务”以财务智慧为基础，同时从企业内部的“业绩提升”延伸至行业和竞争分析，能够跳出财务数字而站在经营和行业的视角，定制的行业和竞争数据分析更符合客户的培训需求。</p>  |
| <p>具体服务内容</p> | <p>针对客户的亚太区资产经理，我们将培养项目的目标定位为“让资产经理成为生意人”。</p> <p>项目实施分为三阶段，为期6个月：</p> <p>一、课前准备</p> <p>除对学员、管理层进行调研访谈之外，课程开始前1个月设置项目启动环节和开学典礼。来自印度、越南、印尼和中国的亚太区资产经理通过在线会议的形式参加。“色彩财务”课程导师进行课程介绍和导入，并布置课前作业和思考题。学员在2019年11月面授课程前完成作业并带到课堂进行讨论。</p> <p>二、课堂学习</p> <p>在“色彩财务”课程框架基础上，围绕“财务智慧”、“业绩提升”、“市场导向”三个维度展开。</p> <p>财务智慧部分，帮助学员打牢财务基础，建立财务数字与经营活动之间的链接，这是生意头脑的基础；业绩提升部分，帮助学员寻找企业业绩驱动的核心要素，并掌握具体举措；在市场导向部分，引导学员站在行业和竞争的更广阔视角，通过对主要竞争对手的分析，共同寻找客户的优势领域和可行动方向。</p> <p>三、课后辅导</p> <p>课程结束后3个月，组织学员进行线上研讨会。主要内容包括针对课后作业的讨论和辅导，学员分享3个月中学习成果的应用情况和遇到困惑，特别针对看板工具的应用进行讨论和指导。</p> |
| <p>服务成果</p>   | <p>参加培训的学员财务素养评分从课前的平均2.0分，提升至课后评估的4.2分（满分5分）</p> <p>2020年在“色彩财务”培训项目结束六个月后，我们对学员进行了跟踪和评估，得到如下反馈：</p> <p>80%的学员表示在工作中应用了所学的工具方法；</p> <p>超过三分之二的学员表示会主动阅读公司年报和竞争对手年报，通过对行业的分析和竞争的分析，让自己的管理和决策更加自</p>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>信；</p> <p>客户的学员告诉我们，“作为资产经理，我学会如何更好地提升资产效率，并且知道这种效率提升对企业来说意味着什么。”</p> <p>“在增加设备投入的时候我能够从投资回报率的角度去评估项目的可行性，觉得自己更有经营的意识了。”</p> <p>客户的培训负责人告诉我们 “培训后学员们会主动关注企业年报和竞争对手的年报，能够站在企业的角度去关注盈利能力和财务状况。这是培训之前没有想到的，超出了对培训项目的预期。”</p> <p>因此，客户将“色彩财务”作为每年培训中的常态化项目。</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   | 外商独资   |
| 客户公司行业   | 能源动力   |
| 客户当时的需求  | <p>客户作为世界知名的电气设备制造商和核子反应器生产商，有超过100年的历史。2017年其两个在建的核电站项目严重超支，产生几十亿美元的资产损失，随后控股股东发生变化，企业进入转型和重组期，控制成本实现盈利是客户面临的首要任务。</p> <p>为此，客户的管理层确立了“关注成本，并将其作为重要绩效指标”的战略目标。为配合公司成本战略的有效执行，客户开始对业务部门的员工进行财务技能培训，目标是通过培养员工的成本和现金流意识，让员工认识到企业转型背后的意义，理解自己所在的岗位对公司的盈利和现金流的影响。</p> <p>人力资源部在全球范围内寻找能够满足需求的课程和项目，最终选定智雅咨询（BizAcumen）的核心版权课程“色彩财务商业洞察与财务智慧Color Accounting Business &amp; Financial Acumen for non-financial managers”（以下简称“色彩财务”）。</p> <p>人力资源部培训负责人认为，选择“色彩财务”课程的主要原因是：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、超过20年历史的国际版权课程，独特的财务整体看板和教学方式区别于以往非财课程；</li> <li>2、定制化的内容设计，将客户的财务高管纳入整个学习项目中，内外联动，能够有针对性地解决企业特殊时期的独特需求；</li> <li>3、业务管理背景的课程导师，可以与学员产生更多共同语言，课程效果更好。</li> </ol> |
| 具体服务内容   | <p>客户作为技术驱动型企业，内部实行项目制管理，员工以工程师等技术人员为主。因此“色彩财务”课程的设计和 implement 以“务实、高效”为目标，“用自己的语言谈论自己的业务”。</p>   |

|             |   |
|-------------|---|
|             | <p>2019年7月，客户启动第三期“色彩财务”内部培训。整体设计为“1+1”的方式，通过“色彩财务”课程学习，让学员理解财务是如何运作的，模拟演练其日常业务活动和决策对成本、利润和现金流等财务数字的影响，从而对项目的成本控制和盈利性有更加充分的认识。</p> <p>课程结束后由客户的财务总监，借助于课堂学习到的财务看板工具，就学员关心的内部财务核算和财务报告等主题进行交流和讲解。</p> <p>2020年，尽管出现新冠疫情，但第四期“色彩财务”培训仍然如期进行，采用线上线下结合的方式。上海学员集中线下面授，北京、日本、韩国的学员进行同步的线上学习，强大的视频教学系统保证了线上学员的参与度和学习效果。</p>  |
| <p>服务成果</p> | <p>从2017年第一次引入“色彩财务”，客户已经连续四年对内部员工进行“色彩财务”课程培训。</p> <p>通过“色彩财务”课程学习，学员快速掌握财务语言，形成财务思维，深刻理解财务数字背后的业务活动和决策，并在企业内部达成共识，形成共同的沟通语言。通过全员的努力客户顺利实施变革，度过转型期，走上稳定发展的轨道。如今客户将“色彩财务”作为全员必修的内部公开课，每年定期开班。</p> <p>客户的财务总监将课程中使用的BaSIS Framework财务整体看板，放大成挂图悬挂在会议室中，作为内部开会和讨论的框架。财务思维和财务意识已经渗透在企业的各个部门和环节之中。</p> <p>“通过色彩财务课程的学习，我知道了我的项目成本是如何计算的，解答了我很多之前的疑惑。”</p> <p>“这个看板工具很直观，我的同事们都在使用，让我们的沟通更加顺畅，很多成本的分歧以及资本支出的问题都能够快速地通过交流得到解决。”</p> |

档案内容更新于2021年5月