

中国学习与发展 供应商档案

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_

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:

所属行业类别: 领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期: 2014年7月23日

在中国雇员人数:8

业务详情

1、主要客户所在行业: <u>互联网与游戏业、房地产业、生命科学(如医药, 医疗</u>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	专业能力发展
服务类别	
客户公司性质	外商独资
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	通过提升一线管理者的业务辅导能力,提升团队的整体业务水平对一线管理者辅导下属的流程与挑战进行梳理与分类,找到具有A公司业务特色的辅导场景与辅导挑战,并且沉淀与萃取出一线优秀管理者可落地的、可指导实际操作的辅导方法。开发出《A公司情境辅导》课程,通过培训的方式,让所有的一线管理者能够像优秀管理者一样去辅导下属业务能力,进而提升业绩结果。

具体服务内容	明确项目目标: 双方项目负责人进行需求沟通, 明确项目目标、产出要求等; 双方形成项目组并共同规划项目实施节点、项目资源安排, 及实施细节。 搭建课程框架: 双方项目组共同梳理A公司现有的相关内容,包括情境领导力,以及辅导课程相关材料; 形成课程基本框架; 识别需要萃取与开发的内容缺失点; 经验萃取、开发内容: 林恩顾问访谈A公司优秀的一线业务管理人员4名,进一步识别辅导的挑战场景,开发优秀案例,并沉淀辅导方法与技巧。 开发完整课程课件: 林恩顾问根据课程PPT,开发学员手册。 林恩顾问开发讲师手册等其他课程要件。
服务成果	1. 识别了业务管理者的难点挑战, 沉淀了内部成功经验, 产出了基于业务背景的管理工作方法。 2. 结合情境辅导成熟管理模型, 开发具备A公司实际业务场景的课程: 把萃取出来的A公司辅导经验与成熟的管理理论、管理工具进行结合, 成为强落地、可复制的人才培养的学习资源。

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	生命科学(如医药,医疗器械等)
客户当时的需求	A公司希望可以通过此次项目帮助业务团队梳理业务规划全流程,对业务代表在区域的业务规划中遇到的挑战进行梳理与分类,并给与针对性的解决方法,形成可落地的、可指导实际操作的工具。希望通过把萃取出来的方法开发成标准的授课课件,并在后期进行培训、推广与辅导,进而提升团队的整体业务水平,提高业绩结果。
具体服务内容	前期准备: 双方项目组研讨明确项目需求、项目目标,为接下来开展项目访谈做准备。 识别课程目标: 分析基本规划流程,识别流程上的挑战场景点,明确课程目标,并且合理推导工作坊流程及课程开发框架。 通过工作坊沉淀工作方法: 引导专家就前期识别的场景挑战进行研讨,沉淀工作方法,作为后期课程内容的主体

	补充访谈 完善课程: 根据工作坊产出课程质量,安排补充访谈并补充课程内容
服务成果	1. 协助梳理出A公司业务规划整体流程,根据数据找问题,找机会点再进行行动计划,统一全公司代表的规划体系,有章可循。 2. 产出课程完整课件(课程PPT+讲师手册+学员手册+数据分析工具表) 3. 结合流程工具给出省区案例,达到让学员看了就懂,学了会用的落地实操效果

客户案例三:

<u> </u>	
所提供的	专业能力发展
服务类别	
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	A公司业务部自公司成立以来,一直是A公司的核心部门,其中城市经理又是部门中最核心的业务管理岗位。但公司一直未沉淀过此岗位的内部经验,没有针对骨干城市经理的培养内容。因此A公司项目组特发起针对城市经理岗位的经验萃取及项目组赋能项目。
具体服务内容	 梳理岗位专家画像,推到萃取地图,同时对A公司项目进行专家画像工具赋能; 林恩访谈打样,产出城市经理手册3个核心任务的手册内容,赋能A公司项目组访谈技巧,双方项目组共同开发岗位工作任务手册; 结合阶段产出,进行课程开发工作坊,批量产出针对骨干经理的课程资源。
服务成果	 同时兼具了萃取技术赋能和项目产出,双方项目组高效共创了一次内部经验沉淀项目; 萃取出的内容既包含A公司业务岗位独有的业务经验,也涵盖了管理团队的实用方法和技巧; 获得了A公司业务高层的认可和支持。

档案内容更新于2021年5月