

上海肯耐珂萨人力资源科技股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海肯耐珂萨人力资源科技股份有限公司

企业常用简称（英文）：KNX

企业常用简称（中文）：肯耐珂萨

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：www.knx.com.cn

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2008年

在中国雇员人数：700+

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、运输及物流、汽车及零部件、生命科学（如医药，医疗器械等）

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	在线和移动学习(技术和平台)
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	企业人数多，销售团队分散在全国各地，线下组织培训难度和成本高，线上组织培训，频次不高，买过多账号闲置，买过少账号服务群体局限又不利于培训推广，需求：功能不用太多，在账号不限的情况下，能满足发布课程、每人在自己账号上学习、考试和记录功能即可。

具体服务内容	<p>企业自行注册麦朵平台，并采购了麦朵尊享版内容，并对企业大学的首页模块、首页 logo、banner 等位置进行配置，让员工可以适应企业大学的学习氛围。</p> <p>导入成员入后台，将企业之前积累的部分课程上传，安排部分培训责任人上线点击，对线上视频内训的课程安排考试。</p>
服务成果	<p>自从开通好麦朵课程后，公司累计导入员工达到1417人，累计上传素材46门，素材累计大小达到13G。</p> <p>推进了全公司的在线培训的实现，在疫情期间避免了危险同时保持培训的正常进行。</p> <p>同时设置了考试、学习计划等功能，保证学员学习积极性。</p> <p>实现以上所有功能，仅花费了999元的尊享版的服务费。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	在线和移动学习(技术和平台)
客户公司性质	民营
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	<p>由于物业公司的员工特殊性，平时较少有时间可以将各个区域的员工进行集中培训提升业务素质，同时员工流动性较高，也需要一个固定的培训计划以便进行新员工培训。所以继续一个企业大学，既可以方便设置学习计划，且可以让员工方便、随时随地的学习</p>
具体服务内容	<p>客户自行在麦朵注册账户，并购买麦朵尊享版企业大学。</p> <p>首先将企业下将近1800名员工导入到企业大学后台，随后上传企业自建的课程内容（视频、文档等资料）</p> <p>同时在麦朵后台选择优秀的课程，组合成员工的各种培训计划。方便员工学习。</p>
服务成果	<p>自企业大学建立以来，已经建立了14门学习计划，共计1000+员工进行了学习，同时还组织了9场考试来检测员工学习效果。</p> <p>不需要下载app, 仅需关注公众号即可进行学习也受到了员工的一致好评。</p> <p>同时购买了麦朵线上的在线课程，用于提升员工的综合能力。</p>

客户案例三：

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	机械制造
客户当时的需求	<p>A公司在2019年提出了新的三年战略规划,为了更好地承接新三年战略规划,快速应对经济环境的变化与市场的挑战,A公司对其高层管理者的培训与发展提出以下的要求:</p> <p>1、加快高层管理人员的成长速度:部分高层是快速提升到目前岗位,希望能提升他们与现有岗位层级能力的匹配度。</p> <p>2、提升高层后备人员的高层管理岗位准备度:A公司的快速持续发展使得企业对高层管理者的人数要求逐年增长,充足的高备后备人员可以更好地满足企业发展对于高层管理人才的持续需求,以最终服务于企业战略目标的达成。</p>
具体服务内容	<p>实施过程:将培训学习与实际应用相结合,“做中学,学中做”。</p> <p>1. 每2~3个月,根据共同的需求,集中学习一次(2天)</p> <p>2. 每个学员发展并执行个人发展计划(IDP),确保提高具体的领导能力</p> <p>3. 以小组为单位,实施学习项目,发现并解决业务和运营中的某个问题</p> <p>4. 每个小组配置一位专业教练,辅导学员的IDP和学习项目,确保学习效果</p> <p>5. 参观国际知名品牌的企业以增长见识、扩充视野</p> <p>6. 验收方式:通过360°后测,科学测评中层经理项目前后能力提升,通过行动项目最终评审结果确认实际运用效果</p>
服务成果	<p>善经营:从财务报表读懂企业经营 找到影响企业经营的核心因素 部门工作与企业经营的致胜关系</p> <p>树愿景:找到部门组织愿景 支撑愿景的策略 推动变革的核心支点</p> <p>塑团队:诊断部门组织能力 组织能力塑造方法 创造人尽其才的组织环境</p> <p>交付物:测评报告解读与对标、360行为反馈报告、行动学习工作坊阶段报告及整体报告、学习培养项目维度觉察表、团队盘点报告、IDP报告、后期行动方案、在岗实践任务</p>

客户案例四：

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>如何在业务快速发展期找到中高层共同待发展胜任能力——“把大家拉到同一个层次；对管理团队有提升，做正规的管理”</p> <p>如何构建一套科学、实用的人才评估体系，提升组织人才评鉴专业性，为人才管理提供相关决策依据，也让被评估者能够对照标准和现状看到自己的不足，进而形成改变的动力——“用照镜子的形式，直击人心，让大家看到差距”</p> <p>以公司实际业务为主线，确保人才培养符合业务需求，为组织提供持续的人才供应链，在发展过程中盘点优秀人才，形成人才发展建设的闭环——“企业在发展，有很多的外部机会，有新的厂，内部也有新的岗位。公司需要看到具有综合素质的人才，以备随时提拔使用”</p>
具体服务内容	<p>前期调研：根据公司未来发展战略、结合学员能力调研，对公司高层领导进行访谈，确定行动学习课题大方向。</p> <p>工作坊：学员根据行动学习课题自主选择分组，并结合小组业务课题形成个人研讨课题，项目中实行双课题研讨并行路径。</p> <p>课题实践：通过集中研讨的方案进行线下课题实践环节，收集相关数据并进行分析，完善行动方案。</p> <p>成果汇报：针对实践验证的方案计划，进行过程与成果的展示汇报。</p>
服务成果	<p>基于A公司战略、未来业务规划、文化价值观、组织现状、岗位职责等相关信息，借鉴人才管理最佳实践，找到中高层管理者的共性胜任力带发展项。</p> <p>依据实际业务为主线，以实际课题为突破点，将共性知识学习、实际业务场景案例、业务发展下的重要业务问题研讨等培养方式有效结合。</p> <p>依据学习过程观测及业务课题推进结果，给出人才储备度建议，让企业能够在快速发展中找到可用之人。</p>

档案内容更新于2021年5月