

北京中博财智管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京中博财智管理咨询有限公司
 企业常用简称（英文）：Beijing ZBG Finance&Management Consulting Co., Ltd.
 企业常用简称（中文）：中博财智
 所属国家：中华人民共和国
 中国总部地址：北京市朝阳区广渠路11号金泰国际大厦C座3层
 网址：www.zbgconsulting.com

所属行业类别：领导力发展培训、专业能力发展
 在中国成立日期：2017年3月14日
 在中国雇员人数：37

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理）、机械制造、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	领导力发展培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	随着我国经济大国、制造大国、消费大国地位的确立，采购管理已成为企业核心竞争力的重要指标之一，在此大背景下，A集团的采购中心、事业部及二级子公司内部有一批采购经理，亟需一次专业的培训，从采购战略定制、采购组织管理、沟通能力等多角度提升采购经理的综合领导能力。

具体服务内容	<p>在培训实施前，针对客户的需求进行调研，通过不断磨合，最终根据本次项目的人群特点对培训内容进行实时调整；</p> <p>实施阶段，培训内容不仅提供了大量采购方面的专业知识（例如理论知识、大量标杆企业的实操案例等），更提供了其他领导力方面的内容（例如沟通能力、创新能力、战略能力等）；</p> <p>项目实施后，通过电话跟踪、评估报告等方式确保本项目在最大程度上帮助客户解决了痛点、难点。</p>
服务成果	<p>据后期的调研报告显示：</p> <p>本次项目的从专业、实用等多角度地满足了学员们的期待，并让学员切实地从本次项目中获得了有价值且能学以致用知识内容；</p> <p>集团也对本次项目给予了高度的评价，对于未来的持续合作保持着乐观的态度。</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	国有
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>客户旗下的财务系统多次被集团评选为优秀示范单位，但仍然积极开展对标国际一流企业的工作，在与标杆企业对比中寻找在财务组织架构设计、职能设置、人员结构以及财务信息化等方面存在可提升空间。为进一步推动落实财务组织“服务战略、支持业务、监控风险、创造价值”的目标，不断追赶和超越国际一流企业，打造财务系统高层人才梯队，2020年客户启动TOP财务总监人才培养项目。</p>
具体服务内容	<p>针对本次学员对象和项目目标，设计2020年TOP财务总监人才培养项目，分别从“懂战略、促转型、精专业、拓视野”四个模块综合提升财务总监能力。本次项目将《像CEO一样思考和行动》商战模拟课程作为“懂战略”模块的开篇课程。</p>
服务成果	<p>以《像CEO一样思考和行动》为例，本课程在商战模拟的过程中促进学员用CEO的角色和视角进行系统思考，在错综复杂的环境中，对商业信息进行收集、分析和处理并迅速形成决策，在运行过程中对比战略目标与实际经营成果，并进行针对性分析。让学员对于企业内外部经营情况的分析全面性、经营战略的决策水平、业务执行落地的能力等多方面有了更深刻的体会和认识，也让学员很好地找到了未来改进提升的方向。</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	国有
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>作为国内最大的乳制品企业之一，A公司正在逐步向数字化、精益化转型。这就需要有大量的具有经营思维、经营能力的人才来支撑。位于A公司产业链最上游的奶源事业部，经营型人才的培养一直是其人才培养工作的重点。</p> <p>对于事业部多个层级的管理者来说，除了要具有管人、带团队的能力，更要逐渐具备全局经营、业财融合、财商思维等经营意识和技能，才能更好地体现领导力，为事业部乃至A公司带来更大的价值。</p> <p>经营思维的核心在于透过财务看经营，首期培训的对象，是事业部的财务管理者。</p>
具体服务内容	<p>项目前期，经初步沟通和研讨、调研访谈会议等方式，讲师与事业部财务部门领导共同找出问题、界定问题、共识解决方案思路，决定以《经管财思》沙盘为核心，结合奶源事业部财务管理者的具体特点、工作目标和集团战略要求，对部分内容、案例做调整，并于课前做仿真实战的描述和微调沟通，以及人员组别的微调和内容衔接的重构；</p> <p>项目实施阶段，经过2天的高效讲解和沙盘仿真实战，学员体会和掌握经营思维中关键的要点。同时依据现场培训部门、财务部门的领导实时沟通和实战仿真效果的实时把握，讲师动态调整思路、动态调整内容和节奏，寻求效果的最大化；</p> <p>项目后期，通过双方通力协作的对学员的访谈和追踪，综合评估本次项目的效果。包括但不限于评估报告、快讯、电话及信息跟踪、双方训后访谈及后续延续项目的构想访谈等。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none">1、至少40%的学员认为，在本项目后，在经营意识、经营者角色转变、财务工作融合到业务的思维和技能等方面，有了实际的提升；2、2021年，事业部将延续双方本项目的合作，对更多层级、更多业务群体的管理者，进行经营型人才的更精准的培养；3、本项目对A公司体系内其他多个事业部的经营型人才培养，起到了典范作用，产生了良好的影响力。

客户案例四：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	国有

客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理）
客户当时的需求	客户为构建集团转型“2.0”人才管理新模式，立足科技赋能财精条线人才队伍建设，积极探索财务中高级管理干部学习地图，经集团讨论决定系统学习ACCA战略阶段认证课程，有利于拓展国际化视野，提升对公司经营战略的执行能力并付诸工作实践。
具体服务内容	由集团综合财务部、总公司、财精条线，经过差额推荐，在综合学员工作业绩、资格证书、外语水平等因素后，精心选出了20位年轻化管理干部精英；项目时长为一年，2020年7月至2021年7月的项目学习；
服务成果	项目采用“1+5”的培训方式（一年在线学习，5项学习实践）；案例萃取优秀课件，录制微课后上传A公司大学学习平台，全员进行学习；学员完成培训后将获颁集团财精条线中高级管理干部培训证书，并被纳入集团财精条线高潜管理干部人才库。

客户案例五：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	由于集团内部的不断发展，传统财务管理已无法很好地满足企业财务管理上提出的越来越多的新需求。因此需要通过对集团范围内的优秀财务人员进行系统化、专业化和立体化的培养，切实为集团公司提供充足的、卓越的财务人才资源储备。
具体服务内容	<p>基于客户的需求，特别制定如下的服务方案：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 从2019年5月至2021年3月，每季度集中一次，5-8天/科目，累计培训时间42天。 2. 资格证书认证考试：基于ACCA资格证书考试，使参训学员最大化通过由ACCA统一组织的认证考试，切实提高学员的综合素质能力； 3. 实际课题专题研究：在开展认证课程学习的同时，结合工作实际开展课题研究，注重培养学员在实际工作中解决问题的能力 and 思考问题的角度方法； 4. 产出人才培养方案：依托项目资源，开展财务管理人才培养体系建设研究，产出财务管理人才梯次化培养方案。
服务成果	虽然该项目仍在服务周期中，但是已经取得了一系列阶段性成就，效果得到了客户的一致认可：

	<ol style="list-style-type: none">1. 在已经完成的两个全球统考考季中，项目学员考试通过率均超过全球平均通过率的30%左右；2. 其中有1名学员创造了F6单科99分、大陆第一的优异成绩和奇迹。
--	--

档案内容更新于2021年5月