

前锦网络信息技术（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：前锦网络信息技术（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：51job Training

企业常用简称（中文）：前程无忧培训

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：<http://training.51job.com/>

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：2001年

在中国雇员人数：300

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、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯

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	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	<p>这是一家以研究开发医药产品为主的跨国公司。公司在中国的业务快速扩张，而管理人才基本来自外部输入，人才的供给管道已成业务瓶颈。公司在重塑人力资源体系的同时，从绩效体系入手，建造“绩效为先”的企业文化。</p> <p>人才培养系统制约着公司业务更为高远的发展蓝图，公司管理层明确指出，未来公司不会在中国市场以人员扩张致胜，而是要提升Sales Force的核心能力，以效能致胜。</p>

	<p>如何从“发展人才、助推绩效”的视角重建销售人员和销售经理的培养系统，以优质的销售人才助力在市场竞争的胜出，是公司管理层的核心要求，而培养公司的自有人才也成为销售培训团队的核心培训策略之一。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>该公司的销售培训团队成员均来自世界 TOP10 的医药公司，既有一线销售管理经验，又有医药行业的人才发展经验，大家非常清楚地知道 Ken Blanchard 的 SLII®领导力系列解决方案致力于发展优秀的个人和高效率的领导者，是帮助组织成功及达到绩效卓越的关键之一。</p> <p>多年的销售管理和销售领导力培训经验让大家既是 SLII®的实践者又是受益者，在企业中长期使用 SLII®这个简单易用的管理模型可以切实地帮助销售团队的经理们在商业环境中更好地：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 有效管理和发展员工； • 组建团队并进行团队管理； • 高效关键业务管理并提升绩效。 <p>于是在极度重视人才发展并务实推动的公司管理层的大力支持下，该公司针对销售团队的不同层级员工全面引进了 SLII®系列课程，从个人贡献者到一线领导、中层领导和高级领导，所有的销售管理者都使用一致的 SLII®领导力模型和语言，塑造共识的组织文化、统一的领导语言、强化领导团队：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 《自我领导力》——适用于一线绩优资深销售； • 《布兰佳 SLII®领导力》——适用于一年资的一线销售经理； • 《团队领导力》——适用于资深的一线销售经理、二线销售经理和以上层级管理人员。
<p>服务成果</p>	<p>通过持续的人才培养和发展，该公司内部沟通语言被有效统一，组织内的运营效率得以提升；针对性地提升了销售团队管理者辅导员工发展和打造高绩效团队的技能，从而助推销售业绩。</p> <p>在公司管理层务实的决策与领导下，该公司在中国市场占有率不断攀升，近年来在中国市场保持着两位数的业务增速。公司入围2019年度中国医药工业百强榜单，排名由2015年的第97位上升到2019年的第71位，印证了该公司近年来的强劲发展。</p> <p>该公司已达成中国区管理人才的自我培养人才输出；人才流失率也从最初的38%降至如今的18%；公司在人才发展方面的持续重视以及具备实效性的领导力培养方案也是浮现在这些年成功路途中的关键因素之一。</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	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	<p>世界十大医药企业之一，也是医药保健及医疗产品行业世界领先的创新企业之一，在全球范围拥有 5 万多名员工。作为一家进入中国三十年的外资药企，该公司拥有非常完善的人才培养体系和领导力规划。在“新医改”的政策影响下，市场的变化对医药医疗行业的营销人员以及营销管理人员的能力转变和培养提出了新的要求和挑战：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 管理者寻找一切可能的方法达成目标，鼓励他人同行，团结身边的人，为共同的目标努力； • 员工要以开放心态接受变化，能够积极采取符合公司变革要求的行动，更多自愿自发地进行自我驱动，为实现公司和个人目标承担个人责任。
具体服务内容	<p>该公司持续引进《布兰佳 SLII®领导力》课程给所有 1.5 年以上的地区销售经理授课，所有的大区经理的领导力培养项目中均设置了《团队领导力》课程，并给所有绩优医药销售代表普及《自我领导力》课程。</p> <p>《布兰佳SLII®领导力》教会领导者如何帮助每个直接下属制定明确的、可实现的目标，如何诊断直接下属对每个任务的发展水平，以及如何提供适当的领导风格来帮助每个人取得成功。而《自我领导力》有助于员工学习如何通过一种心态和技能来主动要求他们的领导支持和指导，培养员工的主动性和积极性。这两个技能一起使用时，管理者和直接下属可以使用共同的语言来提高他们的谈话质量。</p>
服务成果	<p>2019年，该公司在大中华区的销售额达到37.24亿欧元。截至2019年12月，其在大中华区拥有超过9,000名员工。随着中国成为世界上增长最快的市场之一，该公司也逐步加大了在中国的投入。《布兰佳SLII®领导力》、《自我领导力》、《团队领导力》系列领导力课程，已成为该公司的管理必修课，帮助该公司打造了一支高效率、高产出的管理团队，能够快速适应不断变化的环境。有内部调查显示，管理人员、沟通、团队合作和员工满意度等方面的得分有明显提高。</p>

客户案例三：

所提供的	在线和移动学习(内容)
------	-------------

服务类别	
客户公司性质	国有
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	<p>该公司是中国第一家大型机场上市公司,分公司及部门众多,工作人员数量庞大,各部门层级设定及所需专业能力差异较大,难以集中进行线下培训。该公司需要制定满足企业自身特性的线上培训计划。该计划需要满足各部门碎片化学习需求,根据公司能力培养规划及员工自主学习期望进行实施。</p>
具体服务内容	<p>为满足该公司人员培养需求,前程无忧在线培训为其专门制定线上培养方案。</p> <p>场区管理部于2020年6月采购十几门线上课程,包括《肯·布兰佳SLII®领导力系列》《出色会议表现》《团队管理》《赢得时间的妙计》《职场新人office快速成长》多门课程,多层次、数十名学员参与学习。</p> <p>7月,飞行区管理部采购《影响力随身学》《领导力随身学》《快乐工作随身学》《职场随身学》等多门课程不限账号,覆盖培训学员百人以上。</p> <p>8月,商业经营分公司采购《团队领导艺术》《项目管理基础》《更受欢迎内训师》等多门岗位技能课程,为不同岗位学员提供差异化、点对点能力提升培养服务。</p> <p>10月,能源保障部拟定(专才、科员)(优才、科级)(班组长)三组员工培养计划,采购课程30余门。</p>
服务成果	<p>该公司线上培训实施计划,覆盖多部门及子公司,时间跨度较长。自2020年2月起,逐月推行培养计划,从管理层级领导力提升,到基层员工能力素质培养,针对不同层级学员,因材施教、因岗设计培训课程,顺利完成了公司人才技能提升计划。目前已覆盖数百名员工,取得了良好的培训成果。</p>

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	国有
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	<p>为配合公司的持续快速发展,该公司2020年初制定在线培训计划,需要对不同层级员工进行针对性培养,具体包括:新员工、基层管理者、中层管理者和高层管理者。</p> <p>针对新员工培养,需从制定个人发展目标入手,帮助新员工转变</p>

	<p>职场思维模式，指导自我工作方法。针对基层、中层和高层管理者，根据不同层级能力要求，提供不同培养课程。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>依据该公司培训需求，前程无忧为其制定在线培训学习方案如下：</p> <p>新员工学习《新员工加速器》课程，着重提升职业态度、自我管理和处理职场关系的能力。</p> <p>基层员工学习《出现会议表现》《职场情绪百忧解》《职场随身学》等职业技能课程，提升工作效率。</p> <p>中层管理者主要集中于团队管理与领导力提升环节，为中层管理者提供具体可行的领导力提升方案。</p> <p>高层管理者学习前程无忧独家国际品牌课程《肯·布兰佳SLII®领导力》在线系列，运用案例解读，详细阐述SLII®领导力理念，为企业内部统一领导力语言，提升管理效率。</p>
<p>服务成果</p>	<p>培养方案聚焦各层级工作及管理所需能力，匹配不同线上课程，达到了预期的提升效果：</p> <p>新员工课程帮助了职场新人有效适应新环境，快速融入团队，掌握团队共同语言，提升了工作效率，实现工作及自我价值提升。</p> <p>为基层管理者提供了极具操作性的方法和策略的支持，帮助他们顺利转型，达成了组织发展目标。</p> <p>中层管理者通过学习制定激励方案，能够持续激发下属的内在动力，并掌握了辅导员工所需的技能，成为经理人教练，带动员工能力提升。</p> <p>高层管理者学习品牌课程后，掌握了必要的领导力思维和技巧，能够诊断团队的发展阶段并应用匹配的领导行动，帮助团队实现高绩效。</p>

档案内容更新于2021年5月