

卓越体验（北京）管理顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称：卓越体验（北京）管理顾问有限公司
 企业常用简称（英文）：Expjoy
 企业常用简称（中文）：卓越体验
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京市海淀区知春路113号银网中心A座1801
 网址：

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展
 在中国成立日期：2007年4月9日
 在中国雇员人数：21

业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、IT 信息技术，半导体及通讯、能源动力、房地产业

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	民营
客户公司行业	生命科学
客户当时的需求	医院建院5年，在医疗、教学和科研方面得到了医院系统的大力支持。力图整合资源，传承和创新系统的学科优势，提供优质的医疗服务与就医环境，满足民众日益提高的医疗服务需求，并建立与国际接轨的中国医院管理模式与标准。



<p>具体服务内容</p>	<p>“医院护士长领导力提升项目” 是以线下授课+线上辅导为方式的行动学习项目。学员在项目中通过解决影响绩效达成的关键性难题， 不仅掌握了工具方法，还建构了一套分析和解决问题的思维方式，从而提高个人能力，提升组织绩效。</p>
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> o 完善医疗规范流程，确保医疗安全和服务质量； o 在“以病人为中心”的优质服务理念基础下，提升护理质量； o 面对当今日益复杂的医患关系，处理矛盾与纠纷，为患者提供优质服务； o 从技术骨干到一线主管的角色转型，不仅带好团队，还要肩负培养和辅导的职责； o 做好科室大管家，培养经营意识、管理理念、以及科学管理的工具和方法论； o 协调医护关系，促进高效工作，提升科室效率。 <p>4个月44位学员： 100%具备了分析问题、解决问题的能力； 98%学员完成了项目目标； 70%学员的项目已形成了标准流程、制度、解决方法。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>互联网金融</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该公司随着业务的不断多元化发展，集团人数大量增加，使得很多一线员工走上管理岗位，中层管理人数也在不断增加，对领导干部的管理和培养，也显得愈发重要起来。 集团领导想要通过干部培养，解决以下一些问题：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、统一领导干部的文化、价值观； 2、培养新晋干部，形成干部梯队； 3、培养、发掘、打造一批公司的核心业务骨干； 4、对干部梳理的同时，也对集团业务进行一次梳理。
<p>具体服务内容</p>	<p>启动了领导干部全覆盖+精英培养的培训模式 1、领导力训练营：集团全部管理者，都需要通过领导力训练营的磨练，通过领导力课程学习、内外部案例分析、行动学习+教练辅导等课程内容，提升管理能力，打造共同的对话平台。领导力训</p>

	<p>训练营共计开展3期共计培养100余人。每期训练营约8个月，课程包括：拓展训练、行动学习、从优秀到卓越（角色转变、授权、高效习惯）、情商管理与教练式沟通（情绪管理、教练思维与核心能力）、精益画布（新视角审视、创建商业模式，做到战略落地）、绩效管理（包含非现金激励内容）、团队协作（包含六顶思考帽内容）、领越领导力、乐高创新工作坊、完美呈现（逻辑结构和呈现技巧）等模块的内容。通过课程+行动学习小组，把学到的东西渗透到工作中，打造出一批有理论体系，能解决实际问题的领导干部。</p> <p>2、精英快车道：对于公司中高级干部，除了领导力的培养，还需要具有战略思维、产品思维、客户思维等。集团从领导力训练营毕业的，挑选出了30名重点培养的中高层干部，连同公司CEO、COO一起，成立了一个“精英班”。精英快车道的课程内容包括：企业战略落地与执行、教练式领导力、团队共创引导、客户思维、沙漠识金之旅（穿越库不齐沙漠）等5个模块，及后续的教练辅导。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过两个项目的有机组合，既满足了客户统一领导干部的文化、价值观，培养干部梯队的需求，也满足了培养核心骨干人才，梳理公司业务的需求。</p> <p>领导力训练营：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、3期训练营共培养干部100余人，训练营大部分管理者的工作状态都有显著提升。 2、获得从集团领导、HR部门、学员一致的好口碑。 3、通过对全体干部的培养和盘点，找到了一批集团可信赖的核心人才。 4、从上到下打通知识结构和对话平台，统一了公司领导力方法论。 <p>精英快车道：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、“精英班”的概念给予班级成员很大激励，很多学员争先恐后的加入这个集体，班级成员的自我认知也有所改变：身份上从普通管理者，到集团核心骨干、战略级人才的一次升级。思想上从某业务负责人，到集团整体战略的参与者和推广者。 2、鼓舞了核心人才的干劲，精英班自行组织了每周2小时的复盘会，讨论学习内容如何与业务结合，坚持了1年左右。 3、公司领导层通过和“精英人才”一起学习、一起穿越沙漠，增强了核心团队的互相了解，凝聚了更大的力量。

档案内容更新于2019年7月