

思腾(北京)教育咨询有限公司上海分公司

企业详情

企业官方注册名称：思腾（北京）教育咨询有限公司上海分公司

企业常用简称（英文）：Schouten

企业常用简称（中文）：思腾上海

所属国家：中国

中国总部地址：北京朝阳区东大桥关东店28号, 宫霄国际WeWork3123

网址：https://www.schoutenchina.com/cn/

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训

在中国成立日期：2007年5月8号

在中国雇员人数：13

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理）、文化、体育和娱乐业、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	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	A公司希望培养内部一批高管,通过内部教练认证项目支持到他们的学习和成长,以便他们在带人过程中能够有意识地应用教练技术激发下属的潜能,同时也帮助他们成为更好的领导者,带领出更高绩效的团队,发展自己的同时也为公司为团队带来更好的结果。

具体服务内容	内部高管教练认证项目包含3次2天的进阶面授课程，从教练的心态、到教练的技能到教练的应用场景多方面从理论到练习支持学员教练技术的学习。同时，每次课程后还安排一次半天的小组跟进工作坊，以加强学习内容的锚定及学习应用过程中的困惑，同时，每人有一次1:1被教练的机会，以便他们能领悟到高手教练的效果并学习效仿。
服务成果	通过该高管教练认证项目，帮助A公司的高管真正掌握了在工作场景中应用教练技术激发下属潜能的方法技巧，形成了高管之间的共同语言，因为该项目对高管以及他们所带领的团队带来了极深的触动和突破性的绩效提升，A公司人才管理部门决定把该项目进一步延伸到中级管理者，又进行了新一年的项目执行。

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	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	A公司内部有一批培训师，他们在各自专业的领域给企业内部的同事提供相应的培训，为了增加他们的专业度和提升他们培训的效果，A公司人才发展部发起了《培训师的培训》课程，希望在提升内训师综合能力的同时，还能帮助他们结合公司文化的宣传，把培训变得生动有趣且落地。
具体服务内容	该《培训师的培训》项目惠及近150名内训师，A公司全国多个城市的内训师汇集在北京和和林两地分批次进行了为期2天的专门训练。课程内容包括对培训师基本功的训练，了解了不同学员类型偏好的学习方式，有教授了针对不同需求设计课程内容和流程的方法，最后还列举了诸多困难情景的应对。
服务成果	经过高强度有针对性的培训师训练和反馈，内训师们掌握了实用有效的培训方法，增加了课前准备的知识，懂得如何设计有趣落地的培训活动，并能够有效地应对各种培训中的挑战，学员对课程反馈评价很高，授课老师也得到了A公司人才发展专业人员的认可并推荐到更多的课程教授。

客户案例三：

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	快速消费品

客户当时的需求	A公司的内训师团队,急需对整个团队的培训能力做综合水平的提高,团队挑战包括团队新老成成员的能力差距较大,培训内容复杂多元,包括思维分析,销售技巧,客户服务,软技能等,培训的课程内容也急需进行课程,基于以上挑战,思腾为客户定制了内部培训培训师课程。
具体服务内容	课程内容,培训基础,如何引领与跟随,多元教学法,课程设计,如何以学员为中心,提升学习体验,实现赋能,同时加强培训团队的凝聚力。
服务成果	为其四天的定制化培训,帮助内训师,从培训师与学员互动的行为技能,课程内容设计与诊断,如何管理团体动力上,得到清晰的自我认识,和自我意愿的提升,同时深刻体会并练习,作为一个培训师的临在状态,是培训师自我修炼的精进之路。客户表示要不断践行,并回到思腾国际培训师的认证课程中,继续学习。

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	国有
客户公司行业	IT信息技术, 半导体及通讯
客户当时的需求	希望领导者可以发展自己的逻辑论点和战略思想,随着挑战的出现和业务需求的变化,增加紧迫性和自我批评的内容和要求。并能积极为ETAS文化的塑造做出贡献。并希望那些领导者通过课程能够更好领导自己和他人,更好的建立团队和业务。学会如何把执行权委托给其他人,让自己在操作战略层的方向有更多的时间。
具体服务内容	基本的领导技能,包括了解自我价值,信念和抱负。理解作为领导者,管理者,专家和教练的概念。学习领导者基本的技能,倾听,能够发现价值和破坏者的技能。帮助其更加好的认识到自我的个人价值,优势和一些与领导效能相关的能力。能更好的说出接受和接受反馈,并能在冲突情况下用连接他人利益的策略去影响改变对方,并自信的设定目标和提出请求。在学习完上述技能后,能够更好的与团队协调和沟通将来的战略和目标。并能够在做出决定和提出建议时考虑大局。
服务成果	在管理团队和对开发需求上拥有了清晰的洞察力。从个人和团体上都变得更有创造性。领导的风格开始往更好的方向发展。在管理团队和个人上都有了更长远方向。在教练式领导上方法变得

	更为灵活。在团队发展上，能够对彼此更加的理解，方式上也变得更加开放，就获得了更多的反馈。
--	--

客户案例五：

所提供的服务类别	教练服务
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	领导者不能通过激发引导的方式，并提供有效的辅导，提升团队成员的内驱力，指责，批评，惩罚，带来了冲突，特别是在疫情下的高度不确定性，和压力，带来绩效下降和频繁离职，希望提升领导力，通过教练文化的推广和教练式领导力培训，改变领导的赋能和发展团队的行为和心智，从而提升人才潜能，发展改变组织文化
具体服务内容	什么是教练，为什么需要发展教练技能，重新理解作为领导者的不同角色视角，了解自己的领导风格，同时在不同领导力情境下，合适使用教练技能，教练技能的模型学习，及提问与倾听技能练习，以及情景练习，特别是帮助领导者完成心智上的角色转换，带来行为改变，从而激发员工自我担责和内在驱动力，促进团队合作和从而能提升绩效表现。培训后期的小组学习发展与辅导，促进实践应用提升，从而带来组织文化的改变。
服务成果	更好的了解了教练技能，了解了作为领导者应该做什么，并提高了领导能力。即使面对不同的情况也能使用教练技能进行引导。能更好的的倾听并理解员工的想法，从而更好的进行工作上的合作。从而促使了团队变得更好，业绩和效率的提高。

客户案例六：

所提供的服务类别	教练服务
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	希望领导者可以发展自己的逻辑论点和战略思想，随着挑战的出现和业务需求的变化，增加紧迫性和自我批评的内容和要求。并能积极为A公司文化的塑造做出贡献。并希望那些领导者通过课程能够更好领导自己和他人，更好的建立团队和业务。学会如何把执行权委托给其他人，让自己在操作战略层的方向有更多的时间。

<p>具体服务内容</p>	<p>基本的领导技能，包括了解自我价值，信念和抱负。理解作为领导者，管理者，专家和教练的概念。学习领导者基本的技能，倾听，能够发现价值和破坏者的技能。帮助其更加好的认识到自我的个人价值，优势和一些与领导效能相关的能力。能更好的说出接受和接受反馈，并能在冲突情况下用连接他人利益的策略去影响改变对方，并自信的设定目标和提出请求。在学习完上述技能后，能够更好的与团队协调和沟通将来的战略和目标。并能够在做出决定和提出建议时考虑大局。</p>
<p>服务成果</p>	<p>在管理团队和对开发需求上拥有了清晰的洞察力。从个人和团体上都变得更有创造性。领导的风格开始往更好的方向发展。在管理团队和个人上都有了更长远的方向。在教练式领导上方法变得更为灵活。在团队发展上，能够对彼此更加的理解，方式上也变得更加开放，就获得了更多的反馈。</p>

档案内容更新于2021年5月