

北京泛华卓越企业管理顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京泛华卓越企业管理顾问有限公司

企业常用简称（英文）：BMMTEC

企业常用简称（中文）：现代卓越

所属国家：中国

中国总部地址：北京市朝阳区建国路93号万达广场2号楼302

网址：<http://www.chinapm.org>

所属行业类别：个人能力发展、在线和移动学习、专业能力发展

在中国成立日期：2002年1月22日

在中国雇员人数：

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、化工与石化、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、能源动力

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(内容)
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	随着ACP证书的使用越来越流行，在专业领域的使用价值和可接受性普遍提高，客户非常重视敏捷项目的学习，为提高员工专业性和实操性，推广全员持证上岗，鼓励大家参加ACP考试。因此，选择与现代卓越携手，团报了PMP考试。
具体服务内容	这次培训采用线上直播的学习形式，由现代卓越金牌讲师老师主讲，精讲课+串讲课，为了方便大家学习，直播时间一般为周末，班主任课前签到督促学习，学员们也非常重视ACP考试，针对实在没时间看直播的同事，现代卓越也贴心的给大家开通了视频回访

	链接，以供大家反复学习，现代卓越负责的班班也会与学员保持电话和微信沟通，实时掌握学习状态，保证通过率。
服务成果	参加考试学员100%通过ACP考试。

客户案例二：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	客户可追溯至 1919 年开办的邮政储金业务，至今已有百年历史。拥有近 4 万个营业网点，服务个人客户超过 6 亿户。目前企业项目经理沟通工作非常多，项目经理大多数是技术出身，想进一步学习如何进行汇报、如何进行沟通、沟通的时间和方法等方面的技能。因此，选择行业良好口碑的现代卓越为合作方。
具体服务内容	客户提出有针对性的需求，前期现代卓越通过与客户深度调研，给出培训方案，双方协商选定讲师。接下来双方召开远程会议，老师根据企业需求定制和调整内容。受疫情影响，现场培训不能开展，现代卓越为企业制定了此次远程直播培训。课前组织进行平台测试，平台支持学员互动、学员单独小窗讲师，在保护学员隐私的前提下极大便利了课程中的师生互动和沟通，保证了课程的实施效果。
服务成果	本次培训学员反馈对项目管理知识有了更多的了解，讲师经验丰富，不仅帮助大家解决了现有问题，延伸的内容更加是大家欠缺而自己忽略没有想到的，老师却给补足了。此外，课程案例贴近工作，深受启发，对于之后的工作有实际帮助，尤其是对之后沟通的软技能方面有直接的可行性帮助。

客户案例三：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	客户成立于公元1989年，在台湾、中国、日本、英国、德国、匈牙利和美国等地广布据点。随着客户电子业务的快速扩张与发展，公司重点项目均以项目形式进行推进，但由于教育背景、工作经验差异较大，公司急需推进这批“中间力量”的迅速成长，实现PM的华丽转变。因此与现代卓越沟通交流后进行培训。

具体服务内容	现代卓越邀请行业专家对客户各业务组重点PM进行调研，根据客户PM的现状，制定培训计划。针对客户人员在实施项目管理工作的整体状况及PM项目管理综合素养定制课程内容，有重点地提升项目经理技能需求。培训与2019年5月20-21日完成交付。
服务成果	本次培训对于搭建客户企业项目管理环境、完善项目管理体系和阶段性提高项目经理能力有极大帮助，给企业解决具体项目中的跨部门协作和沟通问题提供了可操作的方法指导，意义重大。

客户案例四：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	客户是现代卓越的“老伙伴”，自2015开始，就一直与现代卓越合作。针对公司的需求现代卓越交付了很多价值课程，为彼此的合作打下了坚实的基础。随着公司业务不断扩大，也对项目管理人员提出了新的要求和高度，越来越专业化，组织大家报考权威的PMP考试。
具体服务内容	现代卓越积极响应客户的要求特邀行业知名专家现场授课，助力项目管理人员掌握PMP考试的内容、重点以及脉络梳理。课前，现代卓越班主任积极提醒学员备课、预习，并贴心的再次告知大家上课时间；课中除了配合专家讲师外，对于现场的突发情况及时解决，还准备了丰富的茶歇供大家学习之余享用。课后班主任也会督促大家学习。
服务成果	本次培训是助力大家备考PMP考试，10大知识领域、五大过程组不再是枯燥无味的内容，更像是做一个大项目一样分期制定目标与计划，加之专家趣味的语言和知识转化，全程高效，学员在测评中分数非常理想，也为接下来的考试树立了信心。

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	民营
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	客户希望通过专业培训使项目管理相关人员对PM角色定位有更清晰明确的认知，理解项目管理的重要意义和价值，全面了解项目管理运作流程、提升项目管理人员的软技能和情商领导力（有效沟通、项目汇报、团队协作重要性等），推进现有项目管理流程，高效运行，通过交付项目价值，促进企业战略落地。客户经过多方调研与确认，与现代卓越达成合作伙伴关系。
具体服务内容	现代卓越针对客户全面开展培训要求，首期开展的课程获得热烈欢迎与好评，客户感受到了现代卓越的实力与专业，也为接下来的继续合作打下了基础。随后，现代卓越又分别交付了《敏捷

	项目管理》《问题分析与解决》《目标绩效管理与沟通汇报》等课程，每次课程都会进行小组评比，老师们采用理论+实战演练的形式授课，收获不一样的精彩。
服务成果	本从项目管理到敏捷管理再到通用技能，参训学员在不断成长的同时也在不断完善自己。四期课程内容丰富生动，注重实践，学员受益匪浅，每一期课程都收获不一样的精彩，客户负责人表示后续还会和现代卓越合作，根据需求陆续开展其它培训课程。

客户案例六：

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	零售业与电子商务
客户当时的需求	近年来大大小小的企业都在试图根据消费者不断变化的消费行为和竞争日益激烈的商业环境来调整和转变其商业方式，数字化转型是众多企业面临的问题。客户信息部面临数字化转型的机遇和挑战，希望通过产品方面的培训，从项目到产品转变客户员工思维，进而促进公司实现转型。
具体服务内容	现代卓越积极响应客户的需求，特邀产品管理专家杨老师进行此次培训，前期撰写相关内训方案；下一步通过远程会议邀请专家讲师、客户的相关领导进行了培训内容沟通和梳理；协商后开展实施培训。从培训前的物料准备到培训后的满意度调研，都是为了保证课程有质有量的进行。
服务成果	客户参训学员整体偏年轻化，对产品的理解程度不同，课后学员们反馈他们之前是真的不懂产品，听完课程对产品和项目有了区别认识。信息部负责人全程参与课程，期间甚至利用午饭时间与老师探讨产品知识，对本次课程效果他表示非常理想。

档案内容更新于2021年5月