

上海迥晟管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海迥晟管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Josen Consulting

企业常用简称（中文）：迥晟咨询

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：www.josenconsulting.com

A、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1月6日

在中国雇员人数：10

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、零售业与电子商务

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	基于市场快速的变化，该公司正处于重大转型及高速发展中。业务大区经理作为业务团队的核心人群，如何提升他们的专业能力，提供针对性高质量培养与提升成为了业务团队发展的核心挑战。该公司过去对于RSM的培养缺乏标杆和系统解决方案，RSM能力缺失会拖延整体战略落地的步伐，阻碍其在中国市场的发展，因此需要重新梳理RSM的工作场景与关键工作任务，进行最佳实践行为萃取，结合组织实际情况，识别相关需要培养的行为能力，

	制定RSM发展学习路径，编写新RSM上岗手册，帮助组织快速培养未来大区经理以及提升现有大区经理工作能力，为组织战略落地夯实基础。
具体服务内容	作为业务伙伴，迺晟与其沟通设计并执行了大区经理学习发展培养项目。本项目分成三大阶段，分别是大区经理最佳实践行为萃取与学习地图设计、新大区经理上岗手册及新大区经理角色转化等课程的学习。首先，通过比对同行和访谈大区经理，重新梳理RSM的工作场景与关键工作任务，进行最佳实践行为萃取，制定针对性的学习发展路径。其次，将学习发展路径落地，共同编写新大区经理上岗指引，帮助新大区经理能够在新岗位上加速成长。最后，结合组织战略定制培养课程并设计课后行动计划，帮助大区经理快速提升专业能力及团队管理能力。
服务成果	迺晟多元化的发展培训方式及基于真实业务场景的定制化课程设计，与大区经理日常业务管理工作流高度结合。通过详细的上岗指导手册和指导要求，助力大区经理快速地在业务及团队管理能力上得到提升，并掌握有效解决日常管理痛点的技能与方法。本项目获得学员的高度赞赏与认可，学员表示受益匪浅，学习到了系统化的高效执行原则和方法，并将继续在培训后按照方法论执行，保持跟进。同时，本项目最佳行为萃取画像与行为要素亦被业务方及销售效能团队高度评价，准确与细致到梳理出符合当前业务场景的行为准则，为未来大区经理的发展提供了强而有力的参考与目标。

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	外商独资
客户公司行业	住宿与餐饮业
客户当时的需求	该大型酒店集团近年来业务发展迅速，需要更多的设计人才。设计团队在需求界定、客户沟通、概念输出、实施衔接等环节起到至关重要的作用，也对设计团队的能力提出了更高的要求。但是目前设计团队存在着与业主等利益相关方沟通效果不佳、内部支持力度不够等问题，需要提升设计团队的关系管理能力和问题解决能力，并为其提供持续的辅导，同时打造一套能力复制体系，实现内部能力的可持续发展。
具体服务内容	迺晟根据客户需求，定制了XXX研习社能力提升项目。项目开展前期，迺晟顾问与客户高层进行了多次沟通，明确项目目标，确定了专业能力提升方向；并同步进行学员访谈，收集工作痛点。迺晟为项目设计了三阶段的线下工作坊，帮助学员学习如何全面分

	<p>析、正确影响和管理利益相关方；学习如何提升情商能力，建立优质的人际关系；了解如何进行冲突管理和更好地解决问题，提高团队合作效率。每阶段工作坊结束后，对核心成员进行教练辅导，通过8轮团队教练，帮助伙伴复盘或分析，通过培训与辅导结合的方式，进行个人经验萃取，并在团队内部分享，推动团队共同成长。</p>
服务成果	<p>项目收到了学员的好评，实际案例与情景的代入分析，帮助学员重新思考类似情况下的应对方式，工具与案例的有力结合，帮助学员进入有意识地提升能力的状态。通过能力提升项目，帮助设计团队真正成为酒店创建的领航员、推动创意的实干家、创意非凡的设计师。一体化的培养模式，帮助整个团队实现了专业能力的持续提升！</p>

档案内容更新于2021年5月