

上海美鼎企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海美鼎企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：AMA(China)

企业常用简称（中文）：美国管理协会（中国）

所属国家：美国

中国总部地址：上海市徐汇区沪闵路9335号万科中心G座702室

网址：http://www.amachina.com/

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展、教练技术培训

在中国成立日期：1996年

在中国雇员人数：约130人

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）/汽车及零部件/互联网与游戏业/金融服务（如银行，保险，财富管理等）/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	合资
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	<p>基于与该公司多年的合作及前期沟通，我们共同探讨了外部机遇挑战与内部时机现状。该公司当时面临的外部机遇及挑战是：竞品的出现、“颜值经济”的兴起、产品功能、品质、品类的创新、迭代加快等；内部的时机与现状是：去年业绩整体向好，相关人员市场营销的基本理念及视野还是薄弱的，今年公司经营战略依然是继续扩张中国销售。我们共同明确了核心管理层对营销理念的理解及相关领域的创新，这将很大程度地影响公司未来的发展。</p> <p>综合前期收集的信息，结合过往经验，我们认为营销战略需要先找到前瞻的商业机会，再在落实的阶段，以创新的营销方式获取市场。</p>



	因此，我们共同确定了研修人群为课长层级以上（约12人，分3个学习小组）。
具体服务内容	<p>战略共识项目设计的重点设想是：今年会前瞻创新商机探索进程，研修主题及组织现状的理解，需要引领参与研修的团队回溯前端价值链前端，以更大的商业视野洞察关键客户需求，根据市场的动态进行营销策略的调整或重塑，达成提升业绩的终极目标。</p> <p>而今年研修与往年的区别在于：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 立足现状，指向公司未来营销的规划； • 包含产品、渠道、营销等多领域全面的综合研修； • 聚焦前瞻创新新商机探索； • 不仅仅围绕高层中短期业绩目标的学习和讨论； • 不采用指向某个部门的单个课题研修方式。
服务成果	<p>战略共识会上，总经理首先对公司的经营战略及经营战略的目标进行了详细的阐述，并向研修人员传达了业务在营销方面的工作定位和未来布局。</p> <p>完成经营战略目标的共识后，我们的顾问老师带领研修人员进行研修的流程与步骤的构思，在这个过程中对研修人员进行营销专业知识、方法和工具的赋能，最后通过多轮的研讨行动让各研修小组制订了基于营销目标的研修路径图。</p> <p>经过五轮辅导结束后，给每个学员和每个小组都出具了一份观察报告。根据学员在辅导会上的表现，分析与整理出各人的优势项、待发展项，并给予了一些发展建议；根据每个小组取得的阶段成果，对后续行动给予指导、反馈和建议。帮助该公司深入了解当下的问题点及其背后的原因，明确需要补充的资源支持，帮助调整和重塑营销策略的方向和计划。</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	国有
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>高层管理人才发展项目</p> <p>针对约19位总经理/总监和约7位部门经理，达成以下目标——</p> <ul style="list-style-type: none"> - 服务于公司未来3-5年企业战略 - 服务于公司国际化步伐 - 服务于公司中层管理者队伍建设 - 面向未来，实效实战 <p>希望能为学员赋能，提供可落地的方法论、工具；且课题成果服务于未来战略，与实际项目链接，并需落地执行。</p>
具体服务内容	<p>提供《客户价值导向与业务创新》、《WIAL行动学习赋能》、《团队执行力罗盘》这三门课程，以满足学员对“客户价值导向”、“变革创新力”、“卓越结果执行力”、“团队协作力”的能力提升需求。</p> <p>与课程同步开始课题的破题设计、计划与执行。《WIAL行动学习赋能》课程结束后，有5次行动学习辅导及两次行动学习成果汇报与反馈，顾问老师帮助学员复盘，辅助学员破题、分析问题与原因、制定方案、调整方案、规划执行，及评估实践效果。</p>

服务成果

达成预期产出。为学员赋能，并给他们提供贴合公司4个能力主题要求的、可落地的方法论与工具，指导学员日常工作，助力公司形成自己的一套系统工具方法论；且课题成果服务于未来战略，与实际项目链接，在6个月的课题周期内，课题落地执行，并指导实际业务开展。

档案内容更新于2022年10月