



上海内驱力企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海内驱力企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Dale Carnegie®

企业常用简称（中文）：卡内基训练®

所属国家：美国

中国总部地址：上海市杨浦区国定路335号1号楼10010室

网址：https://www.dalecarnegie.com/

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习、个人能力发展

在中国成立日期：2001年10月22日

在中国雇员人数：97

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/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）/机械制造

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	港澳台法人独资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	1、提高团队向心力，有共同的目标和方向，齐心协力 2、不同部门之间彼此信任，团队合作，更快速达成共识 3、对内对外的沟通和陈述方面可以更专业更有说服力 4、更好的发挥影响力带动团队其他人更积极有创新想法并主动提出建议 5、线下落地课程，线上用软件平台进行follow的交付形式，提高学员体验
具体服务内容	该项目通过从前期线上调研，课中线下落地，课后运用线上软件学习平台辅助课后服务的方式，进行线上线下交互式的学习和交付，取得了非常卓越的成果。内容主要以：沟通与人际关系，团队合作与克服压力，自信与领导力几大板块展开，前期用两周时间做调研访谈汇总数据，输出成果完成方案，落地课程为3天一个课程，线上平台的运用打卡和反馈为1个月，



	整个项目完成大概用时2个月时间，预计第二期将在2022年启动。
服务成果	<p>该项目通过从前期线上调研，课中线下落地，课后运用线上软件学习平台辅助课后服务的方式，进行线上线下交互式的学习和交付，取得了非常卓越的成果。</p> <p>学员反馈：这是参加过的最有成效的课程，让自己更打开自己，愿意接受挑战，更自信的面对外在的改变和内在的不断变化，尤其是课程中学完方法以后的不断练习，让自己拥有了更多的成功经验，课程中把方法运用在同事身上和家人身上，马上取得了很好的效果，建立更好的信任，合作效率更高，通过课程跟同事之间的距离更近了，也能更好的站在对方角度考虑问题，大家在一起共事更容易找到彼此的交集，更能够快速达成共识。接下来，团队还会请卡内基协助做销售团队的能力发展项目。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>1、企业在经历了组织变革后，部分Leader的职务有了调整或变更，工作内容有了变化，管理者们从心态上和技能上，需要快速成长，有更高的适应度，以应因公司快速的改变的步伐；2、更快的适应公司高层的管理风格，彼此融合，更好的打配合战，能够彼此赋能，快速达成共识；3、大家的管理经验参差不齐，需要以高阶管理者的角度以更高的格局看待和思考问题；4、如何丰实管理团队的管理能力，把复杂的问题简单化，打造敏捷领导力，准备好随时适应变化接受变化；5、降低团队离职率，提高团队敬业度和满意度。</p>
具体服务内容	<p>项目名称：榜样的力量OTO</p> <p>榜样的力量发展旅程：阶段1：自我领导-自我觉察；阶段2：领导他人-停止埋头苦干，开始领导；阶段2.5：两种coach；阶段3：发展他人-发展团队绩效</p> <p>项目前：从2020年8月启动，经过了多次的前期需求调研和需求导入，调研形式包括线上问卷，面对面沟通，线上视频讨论会等，通过需求解析，制定了整个项目的落地计划；项目中：正在落地启动2020年11月27日，项目中讲师以及项目经理和课程顾问协助学员做项目中阶段性课程落地的follow，进而让学员更有效的将工具落地；项目后：协助客户线下复盘，每季度一次的内部复盘和所学内容的精进，让学员更能够结合实际工作场景进行回顾，反思，继续精进，真正做到榜样的力量。</p>
服务成果	<p>态度：更好的自己认知和觉察力，从个人到团队再到组织，更有意愿接受改变甚至带动团队拥抱改变。</p> <p>知识：丰富实用的管理工具，落地容易，操作简单，从实际场景出发更好发挥，有更成功经验，举例：经理级别跟员工在做10N1的时候更能赋能员工并提高员工行动力以达成绩效。</p> <p>练习：课程是从意识认知到行为改变，然后透过不同形式的练习，让大家从过去的管理习惯调整做法，在课程中感受到新方法的益处，并能够订立目标课后实战。</p> <p>习惯：从刻意练习到形成肌肉记忆，卡内基的领导力旅程提高了领导人在带领团队过程中容易忽略的盲点，强化的团队凝聚力提高效率产能同时降低离职率提高敬业度。</p>

**客户案例三：**

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	机械制造
客户当时的需求	该公司当时正处于快速发展阶段，并筹备上市，实现一体两翼。但目前团队在人数上、结构上和管理能力上都不能完全满足公司发展需要，特邀请卡内基训练®为公司进行问题诊断、并设计改进和解决方案，希望卡内基训练®能陪伴该公司共同发展进步。
具体服务内容	一、通过团队研讨共同梳理企业的愿景、使命、价值观，以及符合企业文化的行为规范； 二、进行战略的制定、分解，确定企业的关键战略措施和指标； 三、团队中高层沟通、协作、授权、激励、创新、解决问题等领导能力提升。 采用间隔式进行，进行课前访谈、课中实施、课后跟进落地。
服务成果	共同梳理出了该公司的企业文化，让团队达成统一共识、明晰了未来方向，助力了企业的上市。上市后的战略分解让团队学会用更专业的方法确定部门的工作重点，了解部门间的分工合作，帮助战略的落地执行。领导力项目帮助团队快速成长，有效提升领导能力，提高工作绩效。

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	合资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	公司在行业内处于领先地位，服务国外的企业客户，中层管理者都是内部提拔，并且是理工科背景。大家业务实操能力比较强，管理方面没有经过系统化的训练，在带领团队方面的水平亟待提升，公司期望通过对管理者的赋能培训，提升大家管理团队的能力和并有效的进行内部流程的改善，助力企业高质量发展。
具体服务内容	探究高盛主力人才能力发展瓶颈： 1. 识别主力人才的发展层级 2. 构建主力人才的能力发展阶段 3. 以年度为单位，分阶段赋能、全方位培养 基于需求设计提升项目，将人才发展与企业发展相结合： 找依据：管理干部工作实际（完成任务、培植人才、修炼自身） 挖需求：角色定位错位导致没做真正重要的事情。 目前国内企业仍普遍存在角色错位现象，被提拔的管理者，习惯于做事。在经营上都有独到的能力和经验，但对于团队管理概念、领导力与执行力区别、管理者与执行者的角色定位与职责区分等普遍缺乏认识。 管理能力和职业化素养欠缺。



服务成果	管理者通过系统化的学习，开拓了视野，统一了管理语言，掌握了方法，并经过不同阶段所学习的内容回到工作中去落实和实践，最终确定当年工作中的重点任务，成立项目组，运用学习到的方法去打造团队能力。
------	--

客户案例五：

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	化工与石化
客户当时的需求	今年是企业变革时期，需要统一思想及行动，并开始启动后备管理团队的培养，把未来可能向高阶管理者发展的中层进行培养，把支撑战略落地的中层储备调动起来，提升组织能力，从而促进企业变革项目落地达成战略目标。
具体服务内容	卡内基训练根据该公司人才培养的长远发展角度结合公司当前前重要工作，在此次组织变革中，卡内基训练将协助管理团队掌握绩效考核的办法，在思想认同的基础之上，更有效的落地执行。从知道到做到之间，有个重要的桥梁——“透过实际演练提升相应工作能力”，基于该公司公司组织变革的实际情况，怎么把变革落地、怎么帮助管理者在工作中产生实际行为改善，结合“场景”的练习，特别是在教练辅导下的实际演练至关重要，本次训练从实用性出发，通过学习方法到课上演练延伸到工作中实践，从行动学习中确保学员有实际改变。
服务成果	第一年的项目得到客户的认可，参训学员从战略理解、人才的选、育、用、留，及财务思维和领导力的方法，进行了全方面的培训，最终学员在项目成果汇报中得到高管的肯定，并对下一年的培训进行了部署和要求。本次项目将进行细致打磨下沉到基层管理者，进而提升整体组织效能。

客户案例六：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	BioP China因应组织将培训作为市场区分及市场竞争力的有效部分，通过该公司内部讲师团队线上线下培训软技能提升，把该公司优质的产品和服务让客户更了解和接受，从而增加客户忠诚度和满意度。期望讲师可以借线上VTTT项目全面提升培训的软技能如：指导，互动，演说，控场，灵活性，深入了解客户等能力。
具体服务内容	卡内基提供了4次线上VTTT，帮助讲师精进授课水平，围绕讲师十一大核心能力展开实操，无论是全职讲师还是兼职讲师，都能通过此训练项目更好地设计课件、互动式教学、因人而异地coach和feedback，以期使得参与者更好地习得、运用以及产生绩效，从而更好地服务于企业发展，传承企业文化价值观和精髓。运用TEAMS平台帮助讲师们克服技术上的误区和盲区，熟练掌握线上互动的工具和技巧，把线上课设计得合理，授课起来生动有趣，学员更好地投入和吸收。



服务成果	12位核心内训师通过学习、操练、试讲等环节考核，个人授课能力有了长足进步，他们对整个项目的满意度达98%。在项目结束后，卡内基讲师做了不定期神访，观摩毕业的内训师实际授课情况并给予现场反馈，普遍看到大家能熟练运用线上线下授课技巧，表达和控场能力显著提升的同时，课程互动效果和学员吸收效果也有很大进步。
------	--

客户案例七：

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	能源动力
客户当时的需求	随着公司的发展迅速，对于员工的综合素质要求越来越高，特别是各层管理人员，在公司组织架构中，架起了承上启下、上传下达的重要沟通桥梁，同时还涉及到公司跨部门沟通协作，业务等对外部门还需要兼顾客户与公司内部的沟通协调。因此组织全员且按照不同级别管理层（管培生、基层、中层、高层），根据组织人才发展及人才梯队建设需要，匹配到个人胜任力及组织能力模型，为不同级别的人分别量身定制系统的管理课程，旨在提升个人领导力、组织领导力，打造一支360度影响力的高绩效团队。
具体服务内容	<p>中层领导 - 《领导出绩效》打造领导风格，建立以人为本的领导模式，加强各种管理工具的运用，将团队效能最大化。</p> <p>基层领导 - 《发展领导潜能》帮助个人转换思维从执行者转换成管理者，透过实际可操作的管理工具，成为擅长沟通协调的主管，有效解决日常的管理问题。</p> <p>管培生 - 《建立职场竞争力》学员将学会创造双赢的人际互动、处理压力、以及因应快速变迁的职场环境。学员还能展现勇于当责的态度，随时满怀自信与热忱，成为自己工作、事业及生活的舵手。</p>
服务成果	<p>通过培训学习，公司的领导层从上而下达成了一致性的管理理念，成为企业文化很重要的一部分。</p> <p>卡内基训练独特的训练方式，提供被不断验证有效的方法、原则，提升了领导层向下、向上有效沟通，给与积极正向的回应，提升团队凝聚力，提高了处理问题能力，让部门内和各部门之间协调性更强，提高整体效益。</p> <p>培训后每个阶层的领导在自己的管理岗位，通过发挥个人影响力，与团队成员建立更加信任和谐人际关系、赢得团队由衷的合作。也助力管培生充分准备好，迎接贝特瑞快速成长的需求，成为企业发展的中流砥柱。</p> <p>就像一位学员提到：“通过学习，深刻认识到领导力并不是一种天生的能力，是可以后天培养，需要锻炼，需要培训，更需要在每天工作中加以运用，赋能团队，提高团队战斗力，达成组织目标。”</p>

客户案例八：

所提供的服务类别	个人能力发展
----------	--------



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	<p>通过课前沟通问卷，总结了学员们的需求与目标如下： 各部门工作目标达成率不理想，团队对本部门目标达成信心不足，团队成员对组织目标无法达成共识，导致员工积极性不够，团队执行力弱，部门与部门之间，以及跨部门之间的协作能力不足。同时发现团队成员能力水平参差不齐，造成指令下达后，理解和接收产生偏差，也给团队管理工作带来挑战，因此对部门主管的领导能力提出了更高要求。团队间彼此信任关系不足，基层人员流失严重，除了公司的绩效工资激励以外，如何通过运用更多形式的激励，发挥每个团队成员的优势，实现1+1>2的效果。</p>
具体服务内容	<p>根据以上需求，为该公司的中层管理干量身定制了为期3个月的培训方案，包括</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、1次课前醒觉单元，通过课前的集体访谈方式，帮助学员从态度上做好投入学习的准备，以及进一步明确个人的学习目标与团队管理工作、公司战略发展上是一致的。 2、连续5周，共计4.5天的间隔式课程-《戴尔卡内基班-有效沟通与人际关系》，课程内容主要包含：透过一套独创的训练过程，提升并加强个人所必需具备的五大核心竞争能力-自信、沟通、人际关系、领导力、积极态度。在这过程中通过更了解自己与他人，能清楚表达自己想法，透过一套更有效的沟通方式，赢得他人信任，创造多赢的人际互动。赢得他人由衷的合作，同时在面对问题和挑战时，带领团队更有建设性、更能正向积极思考并解决问题，有效处理压力、情绪管理和态度控制，也知道如何激励与启发他人，能更加乐在工作、享受生活。 3、1次课后跟进课，在学员正式课程结束后一个月，会再次请学员回到课堂，将过去一个月在工作中的刻意运用和实践，进行复盘和总结，同时引导学员做出新的运用承诺和行动计划。
服务成果	<p>通过问卷调研的方式，得出此次课程的学员满意度达到97.98%，且学习收获主要集中在以下三个方面：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、沟通能力，积极主动的表达个人想法，减少冲突。 2、人际关系，运用卡内基原则建立信任与合作关系。 3、积极态度，通过头脑风暴建立团队当责态度激励自己与团队。 4、红绿灯思考，通过头脑风暴，让所有相关人员参与到工作流程改善、问题解决决策中，收集更多的点子，大大提高了员工工作参与感和投入度，找到更多更好地解决方案。 <p>一位来自品质保证统括部的主管说： 作为一名品质管理者，工作中面临的困难和挑战是很多的。 参加课程后，当质检发现不合格时，对检查员不责备，不批评，聆听心声，寻求错误发生的根源，从而彻底解决及改善问题。用运头脑风暴法在课室内召开检讨会议，各小组同事大家一起想办法集思广益，所谓“三个臭皮匠胜过诸葛亮”，可以快速有效的解决现有棘手问题。 通过部门全体人员的努力，部门Q1品质目标达成，部品在客户投诉自责案件中同比2020年下降10%，得到了领导及同事的认可。</p>

--	--

客户案例九：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	对亚太区的数据分析团队和业务发展团队提升数据表达的说服力学会用故事和不同的证据形式增加沟通的效率，课程需要纯线上教学，两位讲师。
具体服务内容	两个梯次的培训，分别针对经理级别和总监级别，主轴在线上演讲表达能力的提升、数据的说服力以及说故事的能力。卡内基教学团队用webex平台实现了线上课演讲课即时coach和review，让学员在每一次练习中看到自己的成长，满意度都是超出预期！
服务成果	

客户案例十：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	该公司合作客户，做数据分析的公司，美国同事沟通相对比较强势，亚太的员工被动接受指令做事。此Storytelling项目是对亚太区的数据分析团队和业务发展团队，选用客户线上联系和沟通的场景，提升数据表达的说服力，学会用故事和不同的证据形式增加沟通的效率和影响力。
具体服务内容	卡内基用线上平台，通过两梯次，每梯次1天的线上交互式授课，要满足中国、印度、新加坡等不同地区的学员对于时间、语言和沟通场景的需求，我们设计出针对经理级别的Gainng Influence Through Storytelling，以及总监级别Strategic Storytelling的内容。培训采用小班制，保证在线上英文授课的过程中一对一针对性辅导，让学员听得懂、学得会、用得出。
服务成果	卡内基教学团队用客户指定的WebEx平台，帮助近30位亚太地区的数据分析师们在镜头前的呈现更自信和专业，表达的内容有理有据且有趣，实现了线上课演讲课即时coach和review，让学员在每一次练习中看到自己的成长，满意度都是超出预期！

--	--

档案内容更新于2022年10月