

浙江量子教育科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：浙江量子教育科技有限公司

企业常用简称（英文）：QUANTUM EDUCATION

企业常用简称（中文）：量子教育

所属国家：中国

中国总部地址：杭州市西湖区教工路42号浙江开放大学（原浙江广播电视大学）B区16楼

网址：www.lzdxedu.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、专业能力发展

在中国成立日期：2016年8月

在中国雇员人数：200

业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业\ IT信息技术，半导体及通讯\零售业与电子商务\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	在线和移动学习(技术和平台)
客户公司性质	国有
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>公司员工培训成果是丰硕的、效果是显著的，但始终横亘着一道“隐痛”：公司常年有两千多名员工分布在 20 多个国家，常规培训遭遇了时间、空间阻隔的残酷现实，集中统一培训方式亟待转变。</p> <p>科技进步日新月异，作为技术密集型的施工企业，培训师队伍建设远远落后于现实的需要。虽然不断的尝试调整培训和考核方式，但培训效果与预</p>

	<p>期仍然存在落差。</p> <p>特别是 2020 年新冠疫情的不期而至，对于身处“风暴眼”武汉的我们，员工培训工作的困难指数暴增。</p> <p>疫情加速了公司对信息化软硬件的更新换代，以网络方式召开的会议、部署的工作，都取得了非常好的效果，我们也尝试在网上开展培训工作，但前行的路，由于缺乏专业指引而充满了坎坷和艰辛……</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>【量见·云大学】是针对企业的在线学习及人才培养的管理系统。员工可在 App 内学习对应课程及公司自主发布的学习内容，学习记录等数据实时更新、一目了然。课后测评、互动交流、课程分享等功能齐备。</p> <p>课程的兼容性、多元性和针对性，都能无缝对接公司对人才阶梯式培养的需求。疫情期间，公司依托于量子大学网络平台，迅速搭建了自己的云大学。</p> <p>商学院、名师堂、实战场、前沿热点、核心岗位五大核心内容随到随学，配套财务管理、人力资源、职场通用能力等十大关键岗位课程，实现公司各经营管理单元全覆盖式培训学习，基本解决了原有的时空、培训师、培训考核等困难因素带给企业的苦恼。</p>
<p>服务成果</p>	<p>员工学习兴趣空前高涨、培训计划超额完成、个人能力显著提升、有效缓解工学矛盾等等，“云大学”也成为了员工们欢迎和拥戴的“指尖加油站”。公司得以在高质量发展的道路上稳健前行，成功顶住了 2020 年全球宏观经济下行和新冠疫情蔓延的压力，经营成果逆势而上，圆满完成了各项目标任务，斩获了“鲁班奖”、“国家优质工程金奖”等诸多殊荣。</p> <p>经过长期不懈的坚持学习，打造出了能控善思的领导群、能征善战的经理人、能掐善算的经营师、能言善辩的海外团、能干善创的技师帮等多支队伍，以人才为擎、为公司高质量发展赋能蓄势。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(技术和平台)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	
<p>客户当时的需求</p>	<p>自 2019 年某学院 1.0 上线以来，共有 220 名员工参与学习，人均学习 30 门+!</p> <p>同时，员工还积极上传了 58 门自制课程，帮助其他员工快速提高业务素养，大大节约了培训成本。</p> <p>但美中不足的是，随着企业的发展壮大、员工的自我要求提高，某学院 1.0</p>

	<p>的问题也日渐凸显。</p> <p>1、学习靠自觉，企业缺乏引导</p> <p>1.0 时代，HR 采取的是员工自主选课的运营策略。</p> <p>员工的学习驱动力，完全来自于员工自身的兴趣和要求，难以完成由学以致知到学以致用用的跨越，企业发展与员工成长方向脱节。</p> <p>2、内容质量差，知识不成体系</p> <p>1.0 时代，平台课程质量参差不齐。</p> <p>课程内容方面，面临着知识不成体系，老师不够权威的问题，员工常常学得一知半解。</p> <p>课程形式方面，很多课程仅仅只有 5-10 分钟时长，还是以动画形式展现，员工学习感受差，知识吸收效率低下。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为打造充满活力的学习氛围，迎合企业发展需要，某学院携手量子教育构建出了全新的人才培养方案——某学院 2.0。</p> <p>某学院 2.0 以「量见·云课堂」app 为底层架构，在 1.0 版本的基础上，进行了选课、内容以及运营策略 3 大方面的升级。</p> <p>1、选课方式升级</p> <p>1.0 时代，主要以员工自主选课为主，选课成本高、选课质量低下。</p> <p>2.0 时代，某学院采取“必修+选修”的选课模式，由首席学习官针对岗位特性、员工特点，每季度为每位员工臻选出 6-10 门课程，定制学习计划。既能节约员工选课成本，又能把控员工学习方向，实现人才培养的千人千面，切实助力业务增长。</p> <p>2、内容升级</p> <p>1.0 时代，员工学习的课程内容良莠不齐，课程形式驳杂、课程知识碎片化，难以全面提升员工业务能力。</p> <p>2.0 时代，某学院从量子教育 10000+专家智库、数千门高清视频课程中，精选出 365 门名师好课。</p> <p>每一门都是由量子教育携手名师大咖、名校教授、名企高管匠心打造，历经 8 大环节、40 工序打磨迭代，为员工提供系统完整、简单易懂的知识体系。</p>

	<p>员工可以借助午休、通勤、睡前等碎片化的时间进行学习，实现工作与学习效率的双提升。</p> <p>3、运营策略升级</p> <p>1.0 时代，员工学习的主要动力来源于员工的自我要求，这就导致，员工的学习效果无法得到基本保障，企业资源产生浪费。</p> <p>2.0 时代，某学院加强企业的引领作用，设立“首席学习官”，专人专岗，定期开展运营活动，安排学习计划，引领员工有序开展学习，保障员工学习效果。</p>
<p>服务成果</p>	<p>某学院汲取 1.0 的经验，以「量见·云课堂」app 为基础，推出了全新的 2.0 版本，充分发挥企业的引领作用，深入打造专业队伍，持续增强企业市场竞争软实力！</p> <p>2.0 时代，某学院加强企业的引领作用，设立“首席学习官”，专人专岗，定期开展运营活动，安排学习计划，引领员工有序开展学习，保障员工学习效果。</p> <p>2022 年起，某学院将正式开始“积分基地”的运营活动，将员工自我驱动与企业持续运营相结合，双轮驱动员工学习动，向学习型组织大步迈进！提前布局，以卓越的人才理念、切实的人才培养模式、不断迭代的人才培养基地，为企业人才成长注入旺盛的生机，大大推进了“学习型组织”的建设。</p> <p>某学院从 1.0 到 2.0 的转变，是学习节奏、学习内容的转变，更是一次人才成长与企业发展的并轨，引领人才成长更好的融入企业发展大局。</p>

客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(内容)</p>
<p>客户公司性质</p>	
<p>客户公司行业</p>	
<p>客户当时的需求</p>	<p>「某公司洗衣机」通过拥抱新零售实现顾客购买和体验便利性的融合，在量子教育的协助下开展了《某公司线上精英训练营第一期》门店客户经理的培训。</p> <p>培训旨在通过 14 天的线上集中赋能，实现销售能力体系化框架搭建，通过情景式讨论、实战作业等形式突破传统的课程学习模式，高效达成学以致用，生成专属个人的销售宝典。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>1. 实战课程 基于以上的培训需求，我们为「某公司洗衣机」营销团队制定了系统性销售能力打造的培训方案，以达成销冠经验沉淀、80%的销售人员达到销冠能力水平的培训目标。 学员首先通过视频课程学习，搭建基础的销售知识体系，后引入课程知识案例，对案例进行剖析拆解，判断此类现象可能导致的问题，如何解决这一问题，并将问题的解决方案通过刻意练习的方式投入到工作中。</p> <p>2. 专业教研-打造社群学习闭环 在课程学习期间，量子教育训练营的教研团队为强化知识内容的有效吸收，保障课程学习内容的有效落地，打造了以案例讨论、实战作业、情景模拟等基础销售知识内容学习之外的科学社群学习闭环。</p> <p>3. 实战成果产出 经过14天的持续学习，在数次讨论和情景模拟中，学员也逐渐打磨出了适合自己的销售说明书——个人销售宝典，在后续的工作中能够帮助学员在第一时间查找到适合自己的解决方法。</p> <p>4. 团队学习数据报告 在营期结束后，我们还生成了一份《某公司线上精英训练营第一期》的团队学习数据报告。 整个营期中，「某公司洗衣机」的86位学员以97%的完成率完成课程学习，共产出986份笔记，提交941份作业。 情景模拟活动中共有81位学员参与，累计问答750次，持续时长192分钟。团队数据报告可直接生成营期学员学习数据图，帮助培训负责人快速掌握培训效果，将营期的学习数据、实战内容作为未来专项人才培养的参考项，帮助「某公司洗衣机」面向未来精准赋能。</p>
<p>服务成果</p>	<p>《某公司线上精英训练营第一期》结束后，我们通过营期服务跟进发现，参与培训的学员满意度为95.7%，学习到了能够运用于工作中技巧的学员为92.8%。 有87%的学员表示相比学习前，自己在训练营结束后在销售技巧、销售知识体系等方面得到了提升，并对自己未来工作所需要提升的方面有了清晰地认知。 本次《某公司线上精英训练营第一期》的参训学员对于产品和业务有较深的理解，在培训过程中能够有针对性的解决自己在日常工作中所遇到的问题，并积极的学习体系化的销售知识。 根据营期数据及群内学习状况反馈，大部分学员能够将所学的理论知识和工作内容快速结合，并在讨论中举一反三，最终通过14天线上的学习，沉淀复制了销冠的经验、收获了属于自己的销售宝典。 相信未来「某公司洗衣机」在新零售上能够强化顾客触点、商品体验感、购买愉悦感和满足感并有所收获与突破，充分满足顾客不同的商品需求，为人们的美好生活而助力。</p>

客户案例四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(内容)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p></p>



客户公司行业	
客户当时的需求	<p>某银行成立于 1992 年,经国务院批复并经中国人民银行批准,在北京设立。截至 2014 年 12 月,某银行有 37 家分行、54 家二级分行和 8 家直属分行。全国 27 个省(自治区、直辖市)有 60 多个主要经济中心城市,形成了全国性银行的经营网络。</p> <p>2018 年,银行业在金融创新的影响下处于重要的战略机遇期。在新时期,商业银行的基层管理人员应全面提高自身经营管理能力和领导能力。</p> <p>需要汲取新信息,融入新形势,充实自我,升华团队管理(集合性培训)。</p>
具体服务内容	<p>1、该项目依赖于上海交通大学、浙江大学和中国实战专家的资源。结合强大的量子教育校友会资源和跨境资源,为某银行上海分行专门开发了这一企业内训项目;</p> <p>2、将通过系统的理论学习、针对性的课堂讨论和案例分析,有针对性的跨界优势,为某银行上海分行基层管理人员带来新的思考与观念,提高理论水平、领导能力、综合素质和经营管理能力,从而提升某银行的核心竞争优势与人力资本增值。</p> <p>企业内训专题:</p> <p>专题1:《智能网点厅堂客户化服务营销与管理》——谢嘉凌先生</p> <p>专题2:《妙笔生花:金字塔原理与写作表达》——曹志巍先生</p> <p>专题3:《高效思维导图职场应用训练》——马强先生</p> <p>专题4:《新形势下柜面主要业务风险控制防》——王楠沫先生</p>
服务成果	<p>结合各大主流银行对智能型网点服务营销模式的规划,将大堂经理现场管理职责加以标准化、将智能终端的体验营销技巧加以标准化,力求打造智能设备与智慧大堂的完美结合!</p> <p>通过3种思维能力的提升从而实现进一步的相关职业应用(提升记忆力、快速记录会议内容、阅读书籍笔记记录、企业内训师开发课程、问题分析解决、管理团队、会议筹备、头脑风暴、新产品研发、辅导子女学业)。其中系统逻辑思维与发散创新思维常常是相悖的思维能力,学员需要学习如何通过思维导图实现有机结合与自由切换。</p> <p>通过课程内容,员工们掌握职场写作的基本原则和方法,掌握结构化思维三字诀;迅速提升写作效果,让写作表达清晰有力、准确高效;突破写作障碍,提高职场写作的影响力;掌握常用文种的实操演练。</p> <p>全面树立员工的风险防控意识,有效防范会计操作风险与合规风险;了解操作风险的成因及防范对策,提高有效识别风险、防范风险以及科学管理风险的能力;掌握柜面业务的操作规程;通过大量的案例分析,总结经验教训,常规做法不符合法律规定和依据的事实。</p>

档案内容更新于2022年10月