



上海韬钰企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海韬钰企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Toplearning

企业常用简称（中文）：韬钰咨询

所属国家：中国

中国总部地址：上海市杨浦区五角场淞沪路98号平盛大厦2304A

网址：www.toplearning.cn

所属行业类别：在线和移动学习、专业能力发展

在中国成立日期：2012-6-25

在中国雇员人数：15

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理）

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 | 外商独资 |
| 客户公司行业 | 快速消费品 |
| 客户当时的需求 | 帮助内部培训师掌握互动式在线培训的知识，能使用虚拟教室进行同步交互式的培训。通过精心设计的在线互动式培训项目，帮助内训师快速适应线上互动式教学的工作方式，提升内训师虚拟课堂互动式课程设计、图式化内容呈现、管理虚拟课堂、应对突发状况等能力。 |



| | |
|--------|--|
| 具体服务内容 | 项目采用线上和线下融合式（OMO），在项目前期充分准备，项目期间分五个阶段学习。前四个阶段为线上学习，内容包括：掌握如何使用虚拟教室工具学习（基础课）、互动式虚拟课堂开场、在线表达呈现、学员常见问题应对、直播时培训师自身容易出现的问题和解决方案。最后一个阶段为项目复盘辅导、学员说课、点评与反馈。 |
| 服务成果 | 本项目培养了一批互动式在线培训师，产出 25 门互动式在线课程。内部培训师们掌握了互动式培训的知识和方法，产出的 25 门课程均通过评审。满足了线下工作坊几乎所有引导场景，贴合学员特点，有效提升了培训交付的质量。对培训方式进行升级，通过良好的在线学习体验和内容支持组织的人才培养工作。 |

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 | IT信息技术，半导体及通讯 |
| 客户当时的需求 | 在最短的时间培养一批线上互动式教学的老师，将线下培训内容转为在线交付。培养讲师线上授课的能力，快速适应线上互动式教学的工作方式，提升虚拟课堂互动式课程设计、图式化内容呈现、管理虚拟课堂、应对突发状况等能力。 |
| 具体服务内容 | 如何使用虚拟教室工具学习（基础课） 互动式虚拟课堂开场、在线表达呈现 线上虚拟课堂学员常见问题应对 直播时培训师自身容易出现的问题和解决方案 回顾，复习，传授每小节和全课程收尾技巧，并让学员模拟讲授，老师给予反馈点评 学员呈现自己设计的互动式直播课程，老师给予点评和建议 |
| 服务成果 | 全球培训中心在疫情期间，第一时间将原有线下交付的课程重新设计，转为线上交付，该模式为业内首创。项目在短时间内完成了初期设定的两大目标，培养讲师线上授课的能力，设计出适合线上传递的课程内容。开辟了该集团培训在线交付新模式，是业务行为模式和业务活动转型的重要支撑，发挥了项目对业务的助推作用。 |

客户案例三：

| | |
|----------|--------|
| 所提供的服务类别 | 专业能力发展 |
|----------|--------|



| | |
|---------|---|
| 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 | 期望能深入萃取技术、研发、质量、IT 等领域专业人员的经验，希望业务专家对岗位经验进行分析、研究和总结。项目着眼于技术专家的培养和发展，通过“结构化的经验萃取形式”，“刻意地”挖掘组织中的专家经验，萃取成果要展示专家的思考及解决问题的过程，侧重挖掘专家的隐性经验。 |
| 具体服务内容 | <p>该项目规划分为三个阶段：项目前期充分准备、工作坊+辅导支持、后期企业内部评审。项目采用线上+线下结合的方式，将前期选题、内容准备、中期辅导放在线上，经验萃取与论文写作工作坊放在线下。项目历时 6 个月，经历 5 个环节。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、前期准备 2、线下萃取工作坊 3、学员优化论文 4、线上辅导 5、企业内部评审闭环 |
| 服务成果 | 开发出高质量的企业论文 20 篇，为人才发展、晋升提供依据。激发专家驱动力。通过项目，专家能掌握知识梳理方法论，通过撰写论文把过去宝贵的经验梳理成知识体系与方法论。通过反思过去的做法和想法，了解做法背后的本质，锻炼自己分析问题和解决问题的能力。 |

客户案例四：

| | |
|----------|--|
| 所提供的服务类别 | 专业能力发展 |
| 客户公司性质 | 国有 |
| 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 | 配合公司财富管理转型战略，为公司打造一套“私人财富管理最佳实践”课程体系，这套课程以“客户为中心”出发，围绕公司目前最核心的客户群，高净值客户、私人财富客户，以及这些客户背后的家族及企业需求，完整梳理目前全集团各板块重点业务，并用“讲人话，讲案例”的方式对业务进行降维输出开发课程，推给员工系统学习，让他们听得懂，学得会。 |
| 具体服务内容 | <p>界定项目需求设计适合的方案</p> <p>线上启动会明确项目目标，就项目规划、分工、产出建立统一认知</p> <p>线上分组辅导顾问引导讨论梳理好课程目标、对象、大纲</p> <p>学员课件反馈，顾问给予修改意见，为接下来的课程设计做准备</p> <p>线下工作坊传授课程开发方法论，学员在顾问带领下边学边练，</p> |

| | |
|------|--|
| | 输出标准化课件 |
| 服务成果 | 本次业务赋能项目完成了项目初期设定的成果：1 张业务产品大版图包含 4 类客群，11 个小组课题和 47 个人课题，完整梳理目前全集团各板块重点业务。承接公司战略，契合业务需求，提升企业竞争力，提升员工成就感，促进团队深度融合。 |

档案内容更新于2022年10月