

安迪曼教育咨询无锡有限公司

企业详情

企业官方注册名称：安迪曼教育咨询无锡有限公司

企业常用简称（英文）：OnDemand Consulting

企业常用简称（中文）：安迪曼咨询

所属国家：中国

中国总部地址：江苏省无锡市滨湖区旭天科技园26号 安迪曼大厦

网址：www.ondemandcn.com

所属行业类别：专业能力发展

在中国成立日期：2010年8月

在中国雇员人数：60

业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业、零售业与电子商务、金融服务（如银行、保险、财富管理）、机械制造、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	专业能力发展
客户公司性质	民营
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	<p>内部课程：公司各专业条线基础扎实，具有可提炼的内在价值；部分专业条线已形成一些内部分享材料，可做进一步优化，形成标准化课件。</p> <p>内部讲师：内部有一群乐于分享的潜在讲师（如中高级管理者、鸿鹄一期学员）</p> <p>需求背景：地产学院成立后，各条培训产品线将逐步加大内部课程比重，对内部课程及讲师需求是刚性需求。</p> <p>内部课程：目前公司没有建立系统化的课程体系，需要从“0-1”重新构建。</p>



	<p>内部讲师：没有正式的内部讲师队伍，没有培养、没有认证，目前以游师居多。</p> <p>降低成本：公司目前大部分培训项目均以采购外部课程为主，成本较高，希望培养一批内部讲师，开发一批精品课程，沉淀内部优秀经验的同时，降低培训成本。</p>
具体服务内容	<p>从实际出发，已解决公司当前实际业务问题及地产学院刚需为切入点。</p> <p>根据地产学院培训产品线的定位；明确核心培养需求，并定制个性化赋能方案，分析出所需的内部学习资源清单（即明确内部需要开发的课程主题、授课讲师。）</p> <p>通过分析滚动战略、各专业条线年度事业计划及年度/月度经济工作总结材料等，梳理出当前相对迫切的业务重点及需提升的能力，并将其转化为内部可开发的课程目录及承担开发任务的讲师团队。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、2020年至少完成30门内部课程开发 2、2020年至少完成40位内部讲师培养及认证（含中高层管理者） 3、沉淀及传承组织经验，提高培训效果，支撑学院运营 4、项目结项整体宣传（视频/H5）

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	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>产品操盘经理是该企业业务发展以及产品运营中的核心岗位，该岗位属于难度与复杂度非常高的岗位—知识高密度，主要聚焦于：市场感知、市场预测，友商打法的分析与应对，内部资源整合等；当前在公司内该岗位人员梯队“断档严重”，从人员的数量与质量上面很难支撑公司相关业务的延伸与拓展。基于此，企业大学计划成立专项、用1-1.5年时间为公司培养出30名产品操盘经理，为了保证项目达成预期成果，希望针对产品操盘经理搭建课程体系与开发培养课程</p>
具体服务内容	<p>梳理出操盘经理的知识与技能点：全面梳理该岗位履行职责/完成工作任务需要掌握的知识、技能点，同时涵盖基于战略/业务期待的能力项；</p> <p>设计操盘经理学习地图：梳理出操盘经理从新手到熟手的成长路径，以及阶段性学习的课程主题，为后期的后期推进培养项目奠定基础；</p> <p>开发精品课程：基于梳理出的知识与技能点，结合典型的业务场景以及工作中的困难、挑战，开发系列精品课程，有序的支持目标学员提升操盘能力</p>

服务成果	协助其企业大学成立了专项操盘经理能力模型方案、在2020年为公司培养出三十多名产品操盘经理，为其搭建了完整的学习体系及培养路劲，操盘经理的专业能力基本全部胜任。
------	--

档案内容更新于2022年10月