

北京熙诚教育投资有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京熙诚教育投资有限公司
 企业常用简称（英文）：XICHENG EDUCATION INVESTMENT
 企业常用简称（中文）：熙诚教育
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京市丰台区丽泽路20号院丽泽soho
 网址：http://www.xichengedu.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、专业能力发展、拓展训练和团队建设
 在中国成立日期：2017年2月
 在中国雇员人数：47

业务详情

1、主要客户所在行业：零售业与电子商务/金融服务（如银行，保险，财富管理
 等）/运输及物流/房地产业/建筑业

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	合资
客户公司行业	建筑业
客户当时的需求	随着互联网对传统营销模式的冲击，客户的采购模式发生了巨大的变化。仅仅靠向客户推出独特的产品和服务，已经不足以使企业取得持久的竞争优势。企业经常困惑，为什么销售人员刚开口交流，就让客户反感？为什么销售人员很难与客户建立信任？为什么介绍产品或服务时，客户总是显得心不在焉？为什么到期的应收总是收不回来？一系列的问题让我们一筹莫展。究其原因，主要是我们的销售人员缺乏一种可复制的营销技巧。



	<p>要改变这种局面，需要我们构建以客户为中心的营销理念，配合精准营销的模式来提高营销效率。《顾问式销售人员与催收账款》、《双赢谈判技巧—谈判攻略与实战训练》正是符合这一特征的又实用的营销课程，该课程不仅使我们的营销人员熟悉客户的销售流程与技巧，并能够更有效地和客户沟通，引导客户发现自己的痛点，确保快速发掘并理解客户的需求，并提出适合客户的方案，以解决客户的实际问题。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>管理不仅仅以个人成长为出发点，而是以组织的整体提升为最终目标。</p> <p>系统的领导力培养要从经营策略、时间管理、管理团队、经营自我、四个维度进行。学员投入时间精力改变行为，形成习惯的意愿高低通过“观差”及反思，激发学习动机。这种发展所需要的基础技能从思维模式、管理策略以及管理工具、方法等方面提升管理能力、跨部门协作。学员在实践中的应用机会行动学习，课题实践，导师教练，同侪教练。学员将所学习的内化迁移，有改进绩效的可能性。经验沉淀，IDP持续改善与执行，营造学习氛围，成果推广。</p>
<p>服务成果</p>	<p>经过课程双赢谈判技巧学员掌握了：在准备、探索、交换和交易四个阶段的策略及开局、中场和终局三个环节的战术，引领从业人员掌握成功谈判的关键要素和策略，在谈判过程中保持主导地位，摆脱以折扣换交易的被动局面。为此，课程系统讲解如何评估谈判双方的实力对比，占据信息和时间的主动，如何分析谈判的不同结果，作出正确选择，如何设定谈判理想目标与底线，进而切割和交换各自的筹码，如何识别和化解谈判陷阱，防止对方获得对其过分有利的合同条款。同时，课程分析了成功谈判者的行为特征和沟通方式，变对抗为对话。经过课程顾问式销售人员与催收账款该课程不仅使我们的营销人员熟悉客户的销售流程与技巧，并能够更有效地和客户沟通，引导客户发现自己的痛点，确保快速发掘并理解客户的需求，并提出适合客户的方案，以解决客户的实际问题。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>专业能力发展</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户疫情以后，业务重启，年初为所有销售经理，经销商销售总监，进行业务能力培训，要求：1. 销售技巧赋能，未实现年度市</p>



	场份额 40%的目标冲刺。2. 销售管理赋能，未团队的销售业绩，项目进度，员工工作量和业绩评估进行培训。3. 销售团队建设赋能，从销售激励，人才管理，心态养成方面，给予实践经验和应用层面的赋能。
具体服务内容	服务从前期调研开始，了解客户业务人员的基本素质，包括学历，年龄，性别，入司年限，团队现状，难点重点等方向进行信息搜集。课程从 3 个方向开展，从大客户销售技巧，销售管理，团队激励依次进行培训，每项培训设立应用场景的运用和工具的交付。
服务成果	1. 客户掌握和熟练运用大客户销售技巧，顾问式销售的相关知识体系内容。2. 客户掌握的销售流程管理工具，以及日常的销售会议召开的全流程。3. 客户理解了销售的激励如何开展，并通过工作坊的引导，制定了来年的激励方式。

客户案例三：

所提供的服务类别	拓展训练和团队建设
客户公司性质	国有
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等
客户当时的需求	1、解决公司的痛点：新老员工都有，沟通受阻；通过团建打消员工和领导之间的距离感，员工关系更融洽。 2、增强凝聚力，提升员工团队意识。 3、结合建党百年，让员工加强对党史的学习。 4、领导力和执行力的培训，提高员工素质。 5、员工在轻松的氛围中达到团建的目的。
具体服务内容	1、团建拓展：【破冰分组】、【挑战N01】； 2、数字科技沉浸式主题团建：【国宝密令】，组建团队、占地夺宝、黑市交易、国宝竞拍、兑现增值、 3、团队复盘，总结，奖励优胜团队； 4、沙盘课程《毛泽东领导力》 5、参观【古北水镇】、【司马台长城】
服务成果	1、通过团建提高了员工的领导力、全局观，提高了内部沟通与快部门沟通的能力； 2、提升了人力及物资资源的整合能力，要事优先等项目管理能力； 3、增强了应变能力、团队凝聚力； 4、增强了对党史的了解，以毛泽东的实例为主线，使员工在执行力和领导力得到提升； 5、提升了复盘能力：培养员工共赢思维、积极主动、目标长远、统筹全局。 6、解压充电。

**客户案例四：**

所提供的服务类别	拓展训练和团队建设
客户公司性质	国有
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	新员工培训，通用类课程，两天内容，培训课程主题有我司来定，一共三天培训最后一天要带着拓展培训，需要去到外面找个会议中心进行封闭式培训。需求老师要落地性强的，不要理论派和学术派的。会议中心要求远离市区，远离闹市，为避免参训学员的纪律和疫情安全性，我司根据情况找到昌平区会议中心，该会议中心从设施到软件，再到环境都很另客户满意。
具体服务内容	根据客户需求，为客户匹配了对新员工在工作中具有实质性帮助的课程，公文写作（清华大学人文学院副院长授课，该老师在公文写作领域有很高超的建树，得到广大客户认可），高效时间管理（AACTP国际注册培训师，香港理工大学管理学硕士，现任智联人才研究院副院长），职场礼仪以及团队拓展培训，并在昌平区会议中心开展，该会议中心远离闹市区，设施环境都很完善。
服务成果	在充实的三天培训期间，每一节课程都得到了客户大致好评，给予充分肯定，尤为在高效时间管理课程上，学员与老师的线下交流，讨论都在课堂上对老师从授课内容再到授课风格给予一致认可，在课堂上就得到了复训的反馈，拓展培训也是满足的客户的目的，让新员工之间彼此熟识，沉浸在合作中去。

客户案例五：

所提供的服务类别	个人能力发展
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	公文作为企业管理工具，对每一名职场人都是必备素质，但随着企业人员年轻化，已经暴露出不少不可避免的写作失误及错误。北京金融街资本运营中运营中心作为一家国有企业，在日常公司内部管理、运营中对公文的要求更加严格。客户提出了三点实际需求：1. 公司内部公文写作的分类分级；2. 各类各级公文写作的



	标准化；3. 公司公文写作常见问题汇总、指导及模板设计。
具体服务内容	根据该公司公文写作的实际需求，我方设计并实施了该公司公文写作训练营，以工作坊的形式，为期2个月，开展了多次线下培训及辅导培训，聘请专家讲师从公文定义及分类、公文写作基本要求、公文写作常见问题及技巧，以及结合该公司实际需求，特别针对企业规章制度撰写开展了专项辅导及文本模板撰写学习。
服务成果	根据该公司公文写作的实际需求，我方设计并实施了该公司公文写作训练营，以工作坊的形式，为期2个月，开展了多次线下培训及辅导培训，聘请专家讲师从公文定义及分类、公文写作基本要求、公文写作常见问题及技巧，以及结合该公司实际需求，特别针对企业规章制度撰写开展了专项辅导及文本模板撰写学习。 通过本次学习安排，该公司成立了企业公文写作学习专项小组，结合企业各部写作工作安排，每个部门指派专人参加持续性学习，同时在项目结束后，为保证学习内容落地实际工作，我方辅助学习小组组建了：1. 学习互助交流群，定期组织老师及学员互动学习交流；2. 公文写作汇报台账，定期将公司公文及制度情况更新汇总；3. 公文写作文件包，将优秀的公文成档成册。

客户案例六：

所提供的服务类别	个人能力发展
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	<p>企业往往通过短期、高密度、集中封闭式方式开展新员工入职培养项目。</p> <p>基于以往成功经验，并且针对理工类新生的特点，我们建议采用既有料又有效的方式，包括素质融合拓展、企业文化创意拓展、职场素养课程、观点分享与讨论、汇报呈现、创意运营活动等。在高压密集的过程中提升新生综合素质，搭建新生展现自我的平台，同时助力优质人才脱颖而出。</p> <p>因此，开展运营活动，快速营造活动感、氛围感，保障高密度课程知识充分落地转化，合理选择高效评估方式，保障效果量化，则显得尤为重要。</p> <p>综上所述，结合校招新员工年龄特点、岗位特点及理工类人群培训特点，熙诚教育将设计创新多元、线上线下等混合式学习方式，提升项目趣味性，增强学员参与度与成就感，帮助新生所学知识更好的消化与运用，实现从大学生到职场人的转变，从而助力高</p>

	强度，快节奏的培训项目顺利开展。
具体服务内容	<p>通过雇主品牌打造与推广的方式，塑造中红普林特有的新员工项目品牌，提升中红普林在新员工心中的影响力与认知度，提升新员工对中红普林的敬业度。</p> <p>帮助中红普林新员工明确角色，建立职业心态，快速从校园人向职场人转型，并明确个人职业发展路径；</p> <p>帮助新员工提升职场素养，掌握职场通用技能。在任务重、压力大的情况下，提升新员工工作效率、自我情绪、人际关系等各方面的综合表现。从意愿层面意识个人管理的重要性，从技能层面掌握科学方法与工具；</p> <p>基于721法则，注重学习转化，且通过从“知道”到“做到”的行为落地过程，真正践行重汽文化理念。</p>
服务成果	<p>塑造一体化、系统化的中红普林新员工培养项目品牌</p> <p>提升新员工入职体验，提升新员工粘合度、企业忠诚度</p> <p>打造助力中红普林持续发展的人才队伍</p> <p>建立一套新员工培养的标准和系统流程</p>

档案内容更新于2022年10月