

三节课信息咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：三节课信息咨询（北京）有限公司
 企业常用简称（英文）：sanjieke
 企业常用简称（中文）：三节课
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京市海淀区北三环东路36号C座905
 网址：www.sanjieke.cn

所属行业类别：在线和移动学习
 在中国成立日期：2015年1月31日
 在中国雇员人数：400 人

业务详情

1、主要客户所在行业：能源动力、汽车及零部件、机械制造、生命科学（如医药，医疗器械等）、IT信息技术，半导体及通讯

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	
客户当时的需求	<p>受目前全行业数字化转型的浪潮及新冠疫情影响，客户计划由IT公司向DX（数字化转型）公司转型并为此实施改革，致力于改变旧制度旧思维来谋求公司整体的模式转变。</p> <p>2020年4月公司引入岗位雇佣制度，由传统的雇佣制向岗位雇佣制转变的过程中，该公司的人才培养方针也发生巨大变化。</p> <p>① 引入岗位雇佣制度后，公司取消了传统的分级教育，基本实行选修培训，公司将为员工提供学习环境，让员工自己在自主学习的同时成就自己的职业生涯。</p>



	<p>② 公司在向DX公司转型的过程中，为兼得“公司需要的岗位”和“成就员工的职业生涯”，协调其该公司引入领导与下属一对一会议的这样一种面谈方式，员工分享他们的问题，并在领导的帮助下一起思考如何成就职业生涯，并未来发展的方向。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>搭建DX转型下的员工成长路径： 每个人通过不断挑战获得成长，实现职业生涯与目标 引入Udemy for business，构建两大内容供应体系： 员工能够及时获得最前沿技术，并快速适应不断变化的商业环境，持续为客户提供价值 该公司学习媒体 (FLM) FLM不仅在公司内部，在公司外部也提供培训服务，向外部的顾客提供培训服务时，实时获取最新的行业信息 在向对方提供服务时获得新的发现与知识，形成良性循环 Udemy Business UB提供8,000+门课程，包括丰富的DX课程、各类前沿技术，覆盖员工的专业技能到兴趣爱好的培养。 符合企业多元化需求，提供多种语言及不用能力水平的课程内容。 FLX 与 UB 学习平台的强强联合，为员工提供一个易学的环境；并且根据该公司多样化的需求，UB提供多种语言供选择，学员可以根据自身水平选择相对应的课程</p>
<p>服务成果</p>	<p>在引入Udemy的初期就已经有很多员工自愿参加学习，几周内收到的学习申请就已经远超预期。 公司反馈： 坦白说，当初根本没法预测会有多少人愿意使用Udemy，结果出乎意料，这让我们非常震惊。员工的反应也非常积极。我自己也尝试着用了一下，Udemy上有来自世界各地且实践经验丰富的人在授课，这点让我感觉很棒。之前我们想着如果可以的话，我们希望把更多的该公司外部的知识引进来，而现在Udemy的引入是一个非常不错的契机。 Udemy的优点之一有例举到“更新速度很快”，Udemy上都会实时更新全球的各种知识信息，这样的速度实在很了不起。 对于该公司未来会如何运用Udemy： 我们对Udemy的定位保持不变，将它作为学习最前沿技术和提升DX素养的工具来使用。关于员工的行动，我们推荐他们在自己方便的时间和地点，通过手机或电脑自愿学习，我们也将加强员工学习的持续性，思考如何让他们将 Udemy 用作日常的、而不是暂时的学习习惯。 而当前的挑战是，将 Udemy 与一对一会议结合使用。比如我们希望在领导和下属的谈话中出现以下这样的内容，员工即将调到新的岗位，他们可以通过Udemy接受什么样的培训和技能，当然不仅仅是学习，在别的方面也可以引入Udemy。</p>

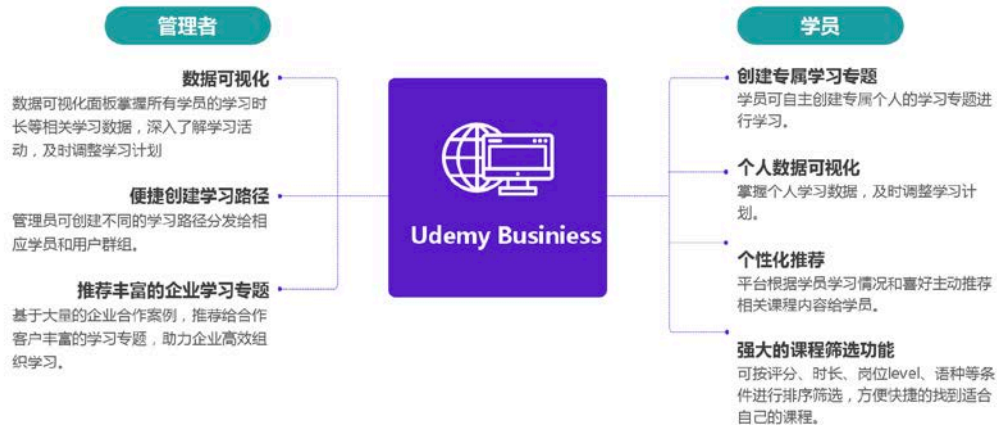
客户案例二：



所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>客户，是私有云、混合云和多云计算领域的领导者，Gather 将客户评为超融合基础架构软件市场中执行力最强的领导者</p> <p>公司于2009年由Dheeraj Pandey、Mohit Aron和Ajeet Singh创立，总部位于美国加利福尼亚州圣何塞，2016年9月30日 IPO登陆纳斯达克</p> <p>公司主营业务包括超融合基础架构、存储服务、网络与安全等</p> <p>客户公司拥有一支约有3000名员工组成的强大的工程团队，为公司转型变革提供助力，对于身处行业前沿的团队来说，学习和发展是重中之重，但对于规模如此大的团队来说，是一项相当艰巨的任务。</p> <p>1、前沿技能知识缺乏</p> <p>客户的商业模式取决于软件开发人员在具体工作中的相关性和专业度，缺乏有效的学习解决方案，缩小工程师之间的技术差距，并使之在变化迅速、竞争激烈的行业中跟上时代的脚步</p> <p>2、线下培训覆盖有限</p> <p>对于成员分布在全球各地的大型团队来说，并非所有的工程师都能够获得各自所需的技术培训，过往公司提供的面对面形式的深层次技术培训，覆盖的人员极其有限</p>
具体服务内容	<p>Udemy Business通过数据和洞察分析功能帮助企业提升学习管理效率，并且能够结合数据更加精准洞察员工学习习惯及需求，进而能够针对性地进行技能的学习有效提升技术能力。</p> <p>1、对课程采用情况和相关结果清晰洞察分析</p> <p>通过洞察分析报告，团队能够轻松地了解使用情况数据统计，帮助了解整个组织的参与度在何种水平上，了解各类课程在工程师之间的受欢迎程度</p>



2、量身定制的沟通功能有效提升学习者参与度
根据Udemy中学习者的参与数据，帮助企业打造定制化的学习推广活动，有效激励员工保持学习的积极性，营造积极的学习文化，增强大家对课程的关注程度
Udemy Business在线学习平台，有效减少对线下培训的依赖，帮助企业有效地管理员工学习情况。



服务成果

Udemy推动学习者取得优异成果，根据企业近期的一项员工参与度调查发现，学习机会成为了工程师希望留在客户工作的首要原因之一。
82%的 Udemy许可证持有者都会在平台上积极参与培训学习
启用该平台1年后，在Udemy上积极参与学习的员工总计完成超过1750+门课程
学员反馈：
我对Udemy 的报告引擎感到非常满意，它可以让我清晰了解学习者的使用情况，我们可以无缝地汇总季度使用情况统计数据，将其呈报给高管和其他利益相关者，从而让我们的工作生活变得更加轻松。
Udemy确实让我们实现了一定的发展，现如今技能提升和再培训要比以往任何时候都来得更为重要。
我们的工程师需要更深层次的实践培训，这正是Udemy Business 非常适合我们的方面。在讲座和互动活动之间达成平衡是Udemy能够力压群雄的主要竞争优势。

客户案例三：

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	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>作为一家专精于人际关系和职业专业知识的公司，客户为自己在最新技术的推动下，实现员工个人发展并稳固提供有竞争力的服务而倍感自豪。</p> <p>然而，公司内主要 IT 系统转型正在多个业务线上发生，其中亦包括整个公司向云端的转移。此背景下IT团队对于最新尖端技术方面的技能水平提升有了更高的诉求。</p> <p>为了帮助公司内 IT员工拥有居于时代最前沿的技能，提升自身竞争力，并能够快速上线各项关键系统，客户需要引入更多的外部课程，并且以具有成本效益的方式实现目标，以帮助IT员工打造</p>

	前程愈加光明的职业之路。
具体服务内容	<p>基于对课程的要求，Ismael 及其团队在考虑采用 Udemy Business 之前，他们对领英学习 (LinkedIn Learning) 开展了测试。</p> <p>测试的结果是“团队中的大多数伙伴都已经同Ismael反馈，认为Udemy的课程更符合自身的学习诉求，希望可以完成 Udemy 的学习与发展课程。”</p> <p>1、满足多国家/地区的员工学习需求 客户的分支机构分布在 30 多个国家/地区的多个地点之中，其业务线属于真正的全球化性质；因此对于引入的课程来说需要满足多国家/地区的员工学习需求</p> <p>2、提供针对性的学习课程与学习支持 为了集团的 IT 团队能跟上新技术的发展，那就必须提供针对性的学习课程及可靠的学习支持。同时为了保证更好的学习效果，还需要可以全天候地提供关键的 IT 技能培训和认证准备，以确保远程员工在工作上的一致性</p>
服务成果	<p>Udemy 推动实现出色业务成果，成本节省 30%，加速新员工入职技能提升速度 3倍</p> <p>1、针对性课程提升现有工作效率 通过UB来提升现有 IT人才的技能，提升了工作效率，而且还实现了 30% 的成本节省，未来，公司甚至能够依据未来潜力而非现有技能自由开展招聘活动。</p> <p>2、量身定制的Udemy 学习路径 Udemy 能帮助客户量身定制学习路径，这样不仅可以满足公司自身需求，而且还能实现个人特定的职业抱负</p> <p>3、“可访问性”推动“高采用率” UB平台自投入使用以来，一直保持很高的采用率。75% 的用户会定期参与学习内容方面的互动。同时 CSM 将会根据最新数据提供建议和最佳实践，以推动实现更高的采用率</p>

客户案例四：

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	
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>传统培训方式已不能满足现代化员工所需体验 最初，客户在中东和非洲的分部采用的是传统且简单的学习方式——每年为 500 名员工安排一些培训课程，但很快发现： 如果员工错过了某场培训，他们就没有办法再次参与了 员工提不起兴趣，也表现不出积极主动的一面</p>
具体服务内容	<p>客户很快就做出了选择Udemy Business作为合作伙伴的决定，因为其所具备的私密性，以及它对自主、按需学习的专注：</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;"> <p>学习资源</p> <p>高度相关、有价值的内容，易于使用的平台</p> <p>Udemy Business</p> <p>从每年仅有10门计划好的培训课程 → 超过6000+门UB课程可供随时学习</p> </div> <div> <p>学习组织</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <p>首要目标：每个人都必须学习！ 无论什么内容，只要开始学习就可以</p> <p>公司层面——“智慧30”活动</p> <ul style="list-style-type: none"> • 培养责任心：在每个办事处设置一棵智慧树，员工在收到的树叶上写下自己的个人或职业学习目标 • 自主掌控学习：活动开展的第一年，员工可以主动学习任何想学的内容，只要每人每年要在学习上花费 30 个小时就可以 </div> <div style="width: 45%;"> <p>次要目标：有指导的学习</p> <p>部门层面——学习路径设计分配</p> <ul style="list-style-type: none"> • 各部门经理可以为团队成员分配特定的课程，也可以创建学习路线 </div> </div> <p style="text-align: right;">Udemy 3行课</p> </div> </div>
服务成果	<p>1、提升员工表现与留任率</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 客户看到学习和员工参与度之间有着明显的关联，当人们得到提升自己的机会，并且明白公司正在倾听他们的心声，关心自己的职业生涯时，他们便会更具责任感。 ● 以销售团队为例，他们参与 Udemy Business 内容学习的程度尤其高，此外销售领导们也为自己的团队创建了学习路径通过 Udemy 平台向员工提供，其结果给人留下了深刻印象 <p>2、帮助团队在远程办公环境下稳健发展</p> <p>在 2020 年新冠肺炎疫情爆发之时，客户遭遇了意料之外的重大变化。此前客户并没有“居家办公”的文化，在转向远程办公时，客户依靠 Udemy 的学习内容来帮助各经理应对具体情况。公司为他们分配了“How to Manage &</p>

Influence”课程，同时也为所有员工提供了“Your Virtual Team”课程，各经理对这些课程进行了高度肯定的反馈

3、打造更为结构化的学习体验

第一阶段的“什么都学”使客户员工主动肩负起自主学习责任。我们很高兴，公司拥有客户中东和非洲分部总裁兼董事长 Masaaki Miyatake 先生这样的杰出领导者，他成功为我们全体员工掀起了这场学习革命。他对以人为本的管理方法的坚定信念表明，员工发展才是企业成功和长远发展的关键所在。

现在学习已经成为所有员工的习惯，我们计划利用数据来了解员工正在学习哪些内容，并引导他们迈向成功。如果我们想在员工的学习路径中引入一些内容，我们可以记录下他们需要学习什么，并参与到内容构建中来。在下一阶段，我们计划更广泛地引入个人发展计划和学习路径，并增加学习的结构性，这样员工对未来就能抱有清晰的愿景和战略。

档案内容更新于2023年8月