



## 企顾司企业管理顾问（上海）有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：企顾司企业管理顾问（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Cegos China

企业常用简称（中文）：企顾司（中国）

所属国家：法国

中国总部地址：上海市浦东新区浦电路370号宝钢大厦802室

网址：[www.cegos.com.cn](http://www.cegos.com.cn)

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：1997

在中国雇员人数：100

### 业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造、能源动力

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	领导力发展培训
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	客户位于中国吉林省长春市，前身为某某汽车制造厂，由毛泽东主席亲笔题写厂名。经过六十多年的发展，客户已成为年产销300多万辆级的国有大型汽车企业集团，产销总量始终位列国内市场行业第一阵营。在人才发展方面，集团公司制定了“FAW-HR3311”战略，通过构建三大机制，实施三大工程，完善一套体系，树立一个理念，打造客户人力资源核心竞争力。在这个战略的驱动下，同时为了集团公司的高质量跃迁发展，打造一支信念坚定、本领



	<p>高强、数量充足、结构合理的高素质专业化高级经理后备队伍，更好地肩负起新时代的职责和使命，这个任务迫在眉睫。加强年轻干部教育培训，使广大年轻干部政治素养、理论水平、专业能力、实践本领跟上时代发展步伐势在必行。</p> <p>集团制定了通用能力模型，希望对高级经理后备队伍进行系统化能力提升，学习课程聚焦“直达客户、使命必达、追求极致、成长跃迁…”等多个主题，而且要求贴近汽车领域应用场景。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为了保证学习者最佳体验，企顾司通过课程组织者需求确认（多轮会议）、学员需求确认（课前调研问卷）、现场调整（课堂反馈采集）三重手段，对定制化课件进行快速迭代。这些工作，需要客户大学与企顾司的高效配合，调研数据精准分析，还需要讲师在课堂现场灵活调整授课内容。</p> <p>经过4年的合作，企顾司与客户商定了一套培训流程：课前调研-课前测试-课前签到-课中培训-课堂拍照-课上积分-课后测试-课后评估-课后签到-课后作业-个人学习档案。根据这个流程，我们多方配合协作，每场每次培训都兢兢业业，认真负责。与组织者沟通确认好培训时间和内容后，首先通知学员开课时间、地点、主题等相关内容；与老师沟通调研问卷等课前准备，请学员填写问卷，整理成报告反馈给老师。后勤同事准备好上课所需物料，快递到培训地点，现场助教提前一天去接收快递布置培训教室；现场老师根据课前调研报告及课程目标与学员传道授业解惑，并给出学员表现打分，安排课后测试、评估等事宜。这一套行云流水般的操作，大家都高标准，高配合，高默契。</p> <p>疫情一波一波袭来，对线下培训一次次的考验。我们计划好的学习时间被一次次调整，有次老师已提前一天到了培训现场，为了保证大家的安全，临时调整为在线上课。这对于经验丰富的老师来说，立即打开电脑，助教配合组建学习群，有条不紊的将培训圆满完成。</p>
<p>服务成果</p>	<p>经过公开严格竞标流程，企顾司（中国）凭借可信品牌影响力以及优质服务，从2019年至今通过线上或者线下的方式交付过10门课程，其中：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>《管理角色认知》1次8小时；</li> <li>《策略思维与管理-初级篇》11次88小时；</li> <li>《策略思维与管理-高级篇》8次64小时；</li> <li>《客户需求落地-初级篇》18次144小时；</li> <li>《客户直达客户四重奏：客户需求落地-高级篇》8次64小时；</li> <li>《客户沟通三部曲：冲突管理》13次104小时；</li> <li>《客户沟通三部曲：跨部门沟通与协作》27次216小时；</li> <li>《客户高效工作密码：目标计划高效达成方法》33次264小时；</li> </ul>

	<p>《创新工具落地-SIT和TRIZ》34次544小时； 《客户基层管理者的修炼：团队协作管理》34次272小时。</p> <p>企顾司通过大量课前调研、访谈等服务，设计定制课程内容，区分个性、共性问题，“精培训、强实战”双管齐下提升领导力，服务客户学员超5000人次，课后学员评估打分满意度高达95%以上，并制定了一套标准化的流程，为以后更顺畅的合作，打下了坚实的基础。</p>
--	---

## 客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	合资
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	<p>客户的业务，主要是民用与工业燃气输送，属于民生行业。该行业的企业特点，业务受政府管控比较大，员工主要呈现本土化，且企业的员工稳定性极高，几乎不流失，也很少流动。多年下来，逐步出现管理层老龄化，核心管理者面临退休，却出现接班人断层的现象。就此大背景下，客户于2020年开启梯队人才培养项目。项目元年，首先覆盖了高管层级和核心中层，启动全面领导能力的培养，并打通了管理人才的向上、以及平行跨区域公司的输送。</p> <p>2021-2022年，在梯队人才培养元年初见成效的推动下，客户本着对企顾司的信赖和专业的大力认可，继续开展了更为细化的梯队人才培养项目，为客户人才西南区域储备得力的管理人才。此次需求，有三个重要的新目标：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 相对第一届，要通过更为细化的培训项目设计，识别出更多的管理接班人，为梯队人才的储备，提供科学可靠的支撑</li> <li>2. 培训形式，要更为有趣生动，结合市场上的领导力新理念，培训新趋势给</li> </ol>



原有第一届的学员，以及新纳入的学员，更多赋能。  
3. 培训一定要学以致用，每次课程目标是否达成的评估，都要通过学员的行为转化来衡量。

针对客户西南区域人力资源总监提出的需求，企顾司在原来逻辑清晰的梯队人才培养思路，进行了更细，更新，更落地的补充。

- 更细：**针对61位中层管理者，更细分更科学的分班教学，根据不同的潜力和经验，设计对应的培训内容。在这个角度，项目之初先提供企顾司西班牙公司研发，企顾司集团自有版权的人才潜能测评，科学的识别出学员天生的不同潜力值，将潜力相当，经验互补的学员分配在同一个班级，这样可以在不同的班级，提供更为适用的内容，充分激发学员潜能。在这个环节，通过正态分布原则，将61位中层合理的分成3个细分班级，进行分班教学。测评结果包括逻辑、认知能力、压力下解决问题的方法型，性格分类，这些结果同时为培训内容的设计，提供了有力支撑。
- 更新：**在第一届的经典内容和传统授课方式上，第二届补充了新思维，新主题和新形式。如给中高层阶班的领翔计划，设计了《设计思维：开发创新领导力》的主题。比如，给高管研习班和3个中层班，都分别安排了管理沙盘，包括变革领导力沙盘，跨部门协同商业沙盘，团队决策领导力沙盘等。学员不仅有新理念新知识的补充，同时实现了在商业模拟场景下的游戏模拟中学，跟随小组竞技的模式，趣味与竞争共存。学员通过这种方式，更容易对知识与练习，留下印象。
- 更落地：**所谓落地，就是要学以致用，真正的学以致用，是看到学员在日常管理行为中的变化。第一届项目，是每次有课后作业。此次的第二届，作业是远远比不够的，直接带着培训中习得的工具和模型，在自己带团队的过程中，去用去实践，并通过对上对下以及平级的直接反馈，来评估学员的行为变化，与应用的效果。通过结对子的方式，跨区域公司进行相互反馈和彼此监督。最终学员的行为转变了，收到周围人对自己的肯定，赞扬，以及诚恳的改善建议，实现满满的成就感。

具体服务内容





服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 此次领导力发展项目，覆盖客户西南区域共计<b>89名核心中高层管理者</b>；</li> <li>2. 从2021年10月至2022年11月，为期1年，交付<b>16个主题</b>，合计<b>32天领导力</b>相关培训；</li> <li>3. 评选出<b>优秀学员12位</b>，将作为未来晋升以及评优的重要依据；</li> <li>4. 2021-2022年度中，项目学员有2位实现<b>从中层到高层的晋升跨越</b>；</li> <li>5. 培训交付学员满意度平均分，内容满意度平均分<b>99.6%</b>，讲师满意度平均分<b>99.8%</b>，项目运营及组织满意度平均分<b>98.6%</b>；</li> <li>6. 整个项目中，输出<b>管理实践案例26份</b>，<b>流程改善案例38份</b>。</li> </ol> <p>企顾司团队细致周到的项目服务，专业的内容及讲师提供，在第二届梯队人才领导力项目上，再一次深得客户的信任与认可。在2022年11月结业仪式上，区域办人力资源总监总结致辞中提到，感谢企顾司专业热忱的服务，2023年第三届将与企顾司再创佳绩。</p>
------	---

### 客户三：客户（中国）投资有限公司

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>集团总部位干瑞典首都斯德哥尔摩。客户一直在全球收购企业，扩张版图的同时，保持着持续推出全新创意产品的坚定信念。多年以来，集团不断投入研发，其横贯亚太区的十座设计中心，正推动实施旗舰产品的创新研发，包括安防锁具、防火门、建筑五金、智能解决方案等。在公司快速发展的同时，集团制定了以人为本，实现渐进发展的战略。客户基于此给亚太地区公司高管寻找领导力相关培训，希望针对管理者不同情况，给出平时一对一或者一对三的中英文教练辅导，比如新加坡的领导，希望提升自己商务表达能力；上海领导希望提升个人管理和感召式的领导力……同时在季度会上，希望给亚太地区八国（新加坡、马来西亚、泰国等）公司经理领导力赋能，提升其带团队的能力。</p>
具体服务内容	<p>领导力培训是企顾司强项之一，国际国内培训同时进行，已经不是第一次了。企顾司本着为客户管理者助力赋能，将培训真正帮助管理者提高绩效为目的，中国立即成立了项目小组，通过电话、视频会议详细了解客户需求背景，及对培训的期望后，分工负责客户对接，资源对接，方案思路梳理等内容，联系亚太地区师资，快速响应，就不同主题给出了不同选择方案。具体为《领导力能力与团队管理》、《活用心理学提升管理才智》、《领导者的魅力演讲》、《成为一位卓越的领导者——团队教练工作坊》。</p> <p>在泰国的《团队教练》培训，八国经理大多如约而至，然而疫情的影响，还是阻挡住了几位经理的脚步。我们经验丰富的老师得</p>



	<p>知这个情况后，立即与泰国培训负责人沟通，通过线上与线下培训相结合的形式，将几位不能到现场的学员用在线学习软件接入，与现场的经理们一起学习，分组讨论，经验分享，问题解决。并且与老师约定2个月后，大家再次云端相聚，将课上学到的工具方法与实际工作相结合，将自己培训后列出的3个行动计划，落实到实处，与老师再次复盘探讨。</p> <p>企顾司的培训就是这样真诚，且认真负责地将培训效果最大化，最大程度的帮助学员真正提示自己的能力。这还体现在如果学员在上海，我们的老师就到学员工作现场辅导，如果学员身处国外，国内老师与其相约线上，通过留作业，录视频，点评互动等方式指导帮助学员提升领导力。</p>
<p>服务成果</p>	<p>经过项目组与老师，客户与老师沟通后，我们通过纸质问卷和高管访谈的形式，做了大量课前准备，于2022年7月5日下午交付了《成为一位卓越的领导者--团队教练工作坊》的培训。培训中14位东南亚八国（新加坡、马来西亚等）经理在泰国和线上的形式参加，训后12位做了课后评估，并分别对学习内容、老师表现和培训总体给出了满意的评价，有一位评价希望时间长一些的话会更好，这样老师一对一的环节时间更多。于9月5日下午进行了培训复盘。</p> <p>对于其他3个主题的培训还在进行中。其中《领导者的魅力演讲》分别给中国和新加坡经理各交付了5次1对1的辅导；《领导力能力与团队管理》和《活用心理学提升管理才智》在课前调研环节。</p> <p>没有过多华丽的辞藻，绚丽的修饰。企顾司对待每一个需求，每一场培训都专业负责，赢得客户的认可，于8月、12月还交付了其他主题的培训。</p>

档案内容更新于2023年8月