

富兰克林柯维商务咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：富兰克林柯维商务咨询（上海）有限公司
 企业常用简称（英文）：Franklin Covey
 企业常用简称（中文）：富兰克林柯维
 所属国家：美国
 中国总部地址：
 网址：www.franklincovey.com.cn

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、销售培训
 在中国成立日期：2016年
 在中国雇员人数：50+

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、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）、化工与石化

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	合资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	客户为了达成中国市场发展计划，提出未来5年销售额平均增长率保持在两位数的目标。预计到2022年底，餐厅数量翻倍，开设新餐厅的速度从2017年数目逐步提升至2022年翻倍。面对中国消费升级带来的三四线城市布局的机遇以及数字化的创新体验，在企业管理层面如何制定保留、培养和储备高竞争力人才战略，并进一步提高高竞争力人才的价值，巩固公司的行业领先地位，日益收到高层的重视。作为员工培训项目，课程不仅需要有高质量、



	<p>高定制化、高针对性的内容，在授课模式上也需要有所突破，确保学员在整个授课期间，将所学内容灵活运用到工作实践中，这对课程的整体设计和挑选提出了高要求。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>在执行效能维度，定义为交付对组织而言非常重要的成果，其内涵和倡导的行为与富兰克林柯维“高效执行四原则”倡导的专注组织至关重要目标并有节奏的问责理念不谋而合。富兰克林柯维为此次培训设计了学员全程参与的旅程。课前设计了学员与上级领导的沟通，从个人KPI中选择与团队目标重大关联，并带到课程中通过高效执行四原则的推导，萃取至关重要目标和引领指标。课后为学员提供了一年的执行力系统服务，在系统中有大量关于四原则的学习视频帮助学员带领团队共同学习，建立团队执行共同语言，也可以在系统中每周输入个人承诺从而推进至关重要目标的达成。后期的持续跟踪，富兰克林柯维将跟踪学员在系统使用中遇到的问题和进度，并给与在线辅导。同时引进“卓越领导四大天职”课程，进一步提升领导力。</p>
<p>服务成果</p>	<p>为学员提供了一年的执行力系统服务，在系统中有大量关于四原则的学习视频帮助学员带领团队共同学习，建立团队执行共同语言，也可以在系统中每周输入个人承诺从而推进至关重要目标的达成。后期的持续跟踪，柯维将跟踪学员在系统使用中遇到的问题和进度，并给与在线辅导。</p> <p>完美达成以下课程目标：</p> <ul style="list-style-type: none"> 识别并聚焦组织的少数几个至关重要目标 持续关注实现目标的关键引领指标 通过激励性的记分牌掌控过程，确保目标实现 通过责任定期汇报机制，确保目标实现 将“高效执行四原则”在组织中系统化，以实现持续的绩效表现和突破

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>IT信息技术，半导体及通讯</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户为了进一步提升组织效能，对员工提出了更高的要求。针对二级经理、三级经理及后备干部，聚焦公司战略和中心工作，不断提升高管人员政治素养和履职能力，支撑战略有效落地，其重</p>



	<p>点包含：在国家宏观经济形势、十三五规划新理念、国企改革思路、互联网+时代通信产业发展趋势、技术发展趋势下，如何提升干部的公司运营与管理、互联时代组织能力建设、有效的组织协同和变革期团队领导能力。在全省范围内选拔出百位内训师，通过授课能力、经典版权课程内容认证等形式的赋能，打造一支具备专业培训理论及能力，同时深入了解业务及工作场景，为公司初级管理层及基层员工提供高质量的培训，全面提升人员综合素质及业务能力。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>从全省各单位通过公开公平的流程，选拔出23位内训师，接受富兰克林柯维公司的课程认证，负责版权课程的培训授课；另选拔出5名内训师，作为员工践行七个习惯认证教练，成为员工践行七个习惯过程中的内部导师。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 候选人利用业余时间通读《高效能人士的七个习惯》、《信任的速度》、《高效能人士的第八个习惯》、《项目管理精华》等书； ✓ 候选人完成自我测评、征求上级及其他同事的反馈意见，增加自我认知； ✓ 候选人参加课程知识测验（闭卷） ✓ 候选人参加为期2-3天的讲师认证培训，由FranklinCovey公司资深顾问讲授，进一步深入学习。 ✓ 候选人完成两轮授课的分享展示。 ✓ 针对候选人的展示，以及知识测验的结果对候选人进行评分选拔； ✓ 最终达到标准的内训师课通过测试获得授证及内部授课资格。
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 低成本，高收益：人均培训费用更低，影响范围更广，且方便跟进，投入产出比更高； ✓ 培训部与业务部门联手推动企业文化的建立：组织内形成以7个习惯为代表的共同语言、共同行为规范、共同思维模式； ✓ 内部讲师更了解企业：可以结合运用企业自己的案例、语言沟通授课，容易被学员接收； ✓ 组织内课程体系的搭建、知识沉淀：组织将获得培训界全球领先级别的7个习惯的授课资料，如讲义、幻灯片、视频等，结合组织内的应用实践，更利于组织内的知识沉淀； ✓ 内部人才发展的培育：认证讲师获得个人成长，并能参加FranklinCovey公司定期举办的认证讲师分享沙龙，与数百位来自不同规模、不同领域、不同地域的企业认证讲师们进行分享交流。

--	--

客户案例三：

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	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	为了满足未来3年业务增长超过10亿，人员从150人增长到400人左右的目标。客户准备从文化聚焦和执行聚焦出发，建立系统的卓越领导力发展体系，从而更好地打造内部员工，建立文化，吸引人才，发现人才，培养人才，为企业未来的可持续发展打下夯实的人才基础。
具体服务内容	三年卓越领导力发展项目，从文化和战略执行落地着手，全面提升员工领导力应对变化市场。通过对高管层的组织效能诊断切入，进行卓越领导力、变革管理、高效执行四原则、信任的速度结合小组辅导，战略引领推动执行。通过培养商业头脑，领导者四大天职，高效执行四原则，高效能人士的七个习惯，信任的速度等课程的搭建，对经理层及个人贡献高潜者进行全局协同承上启下的行动学习。对个人贡献者进行高效能人士的七个习惯基础版本，信任的速度基础版本的推进达到积极主动协作共赢的效果。每次课前都有问卷调查，集中培训后设计并执行各自的行动计划，最后项目团队进行总体回顾会议。
服务成果	<p>高管层高度重视，提前进行组织效能诊断研讨，经过一整天全面的诊断，探讨和研究，进一步统一了高管层的认识和想法，现场产出了诊断报告，并明确了项目推进的重点发展方向，为项目的启动奠定了扎实的基础。</p> <p>学员对课程和讲师的认可度较高，每个模块的课程和讲师满意度都达到了8分以上。从模块来看，学员总体倾向于软技巧的方面的领导力发展，这也符合我们项目设计之初在第一年着重建立领导力基础，促进行为转变的初衷。在第一年的基础上，第二年可全面铺开，加强执行力方面的全面落地，从而促进企业业务的发展。</p>

档案内容更新于2019年7月