



上海美鼎企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海美鼎企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：AMA(China)

企业常用简称（中文）：美国管理协会（中国）

所属国家：美国

中国总部地址：上海市静安区恒通路268号凯德星贸大厦2805室

网址：www.amachina.com

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展、教练技术培训

在中国成立日期：1996

在中国雇员人数：200人左右

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、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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	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	为了夯实公司青年人才队伍基础，为青年员工创造更多的成长、锻炼和学习的机会，加速青年员工成长；同时，为公司源源不断地输送德才兼备、能绩并重的管理岗位后备干部，公司启动了“青年人才计划”开展系统化青年骨干员工培养工作，旨在打造一支认同企业文化，敢于创新，主动负责，具备进取精神、高效工作能力、良好职业素养和基本管理技能的青年骨干队伍。



<p>具体服务内容</p>	<p>围绕组织、业务及个人，每个不同维度的发展思路：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 组织目标：增强学员的文化认同感。归属感（吸引和保留业务骨干） 2. 业务问题：协助解决工作岗位上的难题（知识、技巧的学习，与业务挂钩，可衡量投入产出） 3. 个人能力：提升青年人才的个人效能（提升个人能力、增强个人与组织粘性、认同感） <p>基于以上设计思路，开展了“行动学习的1+4+1模式”：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 项目前期（一套方法）：制定学习目标，明确课题任务； - 项目中期（四个议题）：创新性问题解决+4次行动学习辅导； <p>项目后期（一个反思）：学习成长与问题改善反馈；</p>
<p>服务成果</p>	<p>历时6个月 30位学员 4个议题 2次集中培训 4次行动学习辅导 1次中期汇报、1次内部汇报、1次结业汇报 每组利用闲暇时间组织了不少于10次的小组讨论</p>

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>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>运输及物流</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该公司上市后对业绩和利润增长提出了新要求，应业务发展需要调整组织架构，增设了业主岗位，并明晰BD岗位的岗位定位和要求。业主和BD岗位在新的组织架构和岗位要求下，亟需明确岗位定位和能力要求。</p> <p>该公司销售部启动销售效能突破项目，希望通过组织赋能，提升销售团队效能。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>通过专业访谈，建构销售效能突破框架；通过协力共创，快速生成该公司销售突破工具；选定区域进行试点，制定效能突破方案；培养该公司内部讲师，在全国实施方案；通过销售效能检核方案实施，强化实施效果；</p>

<p>服务成果</p>	<p>关键行为清单： 产出业主和DB 两个职位的关键行为清单； 岗位画像： 业主岗位画像，包含职责要求，工作任务、关键行为，能力要求、知识技、绩效指标等数据 案例和工具： 89个案例，包含课程培训类、关键行为分析类、标杆推广类等；15个检核工具表； 课程实施： 对试点地区和人群实施培训，并检核其学习成效、行为改变和绩效改变状况。 工具应用： 学习工具知识并将其应用到工作中； 选拔授证： 选拔XX名内训师并进行培养授证；授证后的内训师已经在该公司内部实施授课XX次； 检核计划表提交： 994名学员，661人提交行动计划检核表，占比66.5%；661人中有389人完整填写，占比58.9% 行为改变： 389人中有行为改变的占81%</p>

档案内容更新于2019年7月