



展智（北京）企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：展智（北京）企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Wilson Learning China Limited

企业常用简称（中文）：展智咨询

所属国家：美国、日本

中国总部地址：上海市徐汇区虹桥路355号4楼

网址：<https://www.wilsonlearning.com/>

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展、拓展训练和团队建设、在线和移动学习、教练技术培训

在中国成立日期：

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）、互联网与游戏业、运输及物流、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	领导力发展培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	经理层是公司的中坚力量，他们虽然不参与公司战略的制定，但是他们决定了公司战略的成功与失败，因为他们承担着执行公司战略的重要任务。以前公司有针对新任经理的任职培训，但是对于三年以上的经理，公司并没有相应的培训。三年以上的经理对于公司来说是管理主力军，他们专业技能精通，管理经验也丰富，如果他们能够很好地被激励，可以为公司做出更大的贡献。

	因此在这个背景下，客户希望设计一个针对三年以上的经理的项目，以帮助他们更好地提升自我，更好地带领团队，更好地执行战略。另外他们未来的工作需要各部门的协作和创新，公司也希望作为协调者的中层经理，能够更好地发挥他们的作用，让部门之间的协同更顺畅，让团队能够产生更多创新并能够付诸于行动，从而让公司在竞争中处于领先地位。
具体服务内容	Wilson Learning的顾问对客户战略，战略下三年以上经理的关键任务和挑战进行调研和识别，确定了这个层级的经理应该发展的能力项，从而设计了四个模块共五天的培养计划。整个项目高度定制，里面包括了前期调研，课前测评和作业、面对面授课、以及后期行动计划。课程内容结合了客户最新的战略和公司的企业文化和价值观，并且根据客户战略的变化而不断改版。
服务成果	帮助三年以上经理： ● 在战略随着市场变化而变化时，更好地执行公司的战略。 ● 将领导和管理相结合，通过日常就“方向、目标、反馈、认可和支持”等方面与员工沟通，让他们理解自己工作对于公司战略的重要性，从而实现高绩效和高成就感。 ● 学会更有效地传达领导层管理意图，促使团队和个人采取行动。 ● 学习建立高度沟通的协同文化，使员工能够充分参与到问题解决，并学会决策。 ● 培养经理们的战略性和系统性思考，并将战略思考转化为行动。 ● 运用不同的技术产生新的战略思想和行动计划。 项目迄今共培训近800名经理，课堂评估平均分6.56，成为了该公司的明星课程。

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	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	BDU 为一线经理提供了GROW辅导的知识学习。BU也为一线经理提供了知识回顾和应用演练的工作坊。在前两阶段“理论学习”和“应用导入”的基础上，下阶段计划进一步的巩固、夯实。旨在通过分步骤、有重点的持续强化，助力“辅导理念和实践”在BD落地，从而充分发挥一线经理对业务发展和团队成长的重要作用。

具体服务内容	分4个阶段实施的实战工作坊系列。总体循序渐进、每次短小紧凑、充分演练强化。 始于回顾GROW精要、应用经验/挑战分享、讨论。每次实施前基于访谈了解到的信息设计情景案例，工作坊中进行反复的演练、点评、再演练、再点评。工作坊间隔阶段布置作业，进行实操，并记录。下次工作坊中播放、点评和提炼。
服务成果	■ 工作坊设置的案例非常贴近日常的工作，值得反复演练和推敲，带来新的认知和启发、纠正错误习惯、强化正向行为。 ■ 从点评和提炼中收获颇丰，对自己的辅导行为有了直观的、清晰的认知，也对他人的经验，激发的火花印象深刻，解决了自己日常辅导的困惑，增强了辅导的意愿和信心。

客户案例三：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	其他（旅游服务业）
客户当时的需求	该公司近年来的业务呈现出飞速的发展成长，越来越多的谈判需要随之出现：大到业务并购、行业内业务合作、跨国业务合作；小到市场活动时与供应商的谈判。不同事业群的核心业务岗位面临不同场景的谈判挑战，帮助他们拥有双赢的谈判格局、方法论、技巧和工具成为当务之急。该公司期望通过Wilson Learning 的《成功的谈判技巧》课程帮助拔高整体学员的谈判能力，帮助他们在谈判时不但更有效率，使谈判双方的利益最大化，且能进一步加强彼此的合作关系。
具体服务内容	结合 Wilson Learning 一些核心内容，设计学习旅程。 通过前期的调研问卷了解学员的谈判痛点和挑战，以及谈判能力现状和期望； 设计了虚拟课堂，帮助学员就WL提供的原则性谈判理念和心态的导入； 为期两天的课堂培训帮助赋能携程的核心业务岗位团队； 相辅相成的学习延展系统帮助学员和他们的经理不断地实践和应用所学技能。
服务成果	学员普遍认为这套方法“互动性强；是一种启发式的学习设计；逻辑清晰；很好地帮助熟悉客户谈判的重点和步骤”；“原则性谈判”方法和工具，为他们准备自己的谈判实例中的挑战破了局，对推进谈判、取得双赢带来了思路和方法。

客户案例四：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	某大型跨国生命科学公司全球有辅导的项目，但实际并未看到效果。中国区意识到辅导的重要性，竭力在中国区推行销售辅导的文化和实践。希望通过引进销售辅导的项目真正将辅导落地。项目的关键因素在于：1）销售辅导，而非通用的辅导、2）场景化、3）易用、4）有抓手、可落地、5）不同层级的领导者掌握核心理念和方法论，又根据其所处的阶段有不同的辅导外延。 项目第一阶段—理念、方法论、实操导入后，进行进一步的巩固，层层递进，持续渗透。
具体服务内容	内容上：我们为客户提供了一套灯塔式辅导的理念、方法和工具。从意识上帮助学员真正理解辅导的重要性，树立领导者即为辅导者的角色意识；同时，学习和练习一套简单易用的流程、方法和技巧；并获得一套帮助在工作中按照学到的方法做辅导准备和谈话的工具。针对不同层级（新经理、有经验的经理），在新方法论基础上各有侧重，新经理重在反复演练，有经验的经理重在与业务结合及发展辅导相关的领导技能。 形式上：我们通过课前的多种形式预热、一整套理念和方法的引入、应用和衡量工具的辅助，情景案例和演练考试的设计，带领大家迅速进入状态和掌握技能。此后通过系列的最佳实践分享在自己的应用中进行总结、分享和提炼、升华，达成从僵化到固化的目标。
服务成果	■ 通过该项目，帮助企业引进一套简单易用，可落地的销售辅导方法，也激发了经理们辅导的意识和信心 ■ 持续学习和应用强化帮助经理解决在做中遇到的问题和困惑，辅导做的频率和质量明显提升 ■ 经理们反馈：辅导不难了，对辅导的很多困惑豁然开朗，在这个季度赢回了很多重要的业务，和下属的关系改善了，下属的积极性和能力都得到了提升等等。

档案内容更新于2021年5月