



上海中欧国际文化传播有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海中欧国际文化传播有限公司

企业常用简称（英文）：CEIBS BUSINESS ONLINE

企业常用简称（中文）：中欧商业在线

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：https://www.eceibs.com/

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习、个人能力发展

在中国成立日期：2008年9月

在中国雇员人数：100-500人

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）、机械制造

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	民营
客户公司行业	制造业
客户当时的需求	伴随公司业务快速成长，团队人数和组织架构也增长快速，外招和内升了不少管理人员，团队规模增加也带来管理难度增加，一线干部多为新加入或内部提拔上来，管理能力参差不齐，有待系统化培训。公司进入快速发展期后更需要有能力的一线管理者，明确角色定位，从事务型管理转型团队效能提升。公司又将最宝贵的人才资源交到了管理者的手上，所以，针对一线管理者的赋能成为公司 2022-2023 年人才发展和梯队建设工作的重点。



<p>具体服务内容</p>	<p>做好现状分析，绘制学员画像 公司现有一线管理者八十余人，项目启动前对他们的学经历、管理幅度、起点技能、管理年限和管理范畴进行数据分析调研。 精准访谈，承接高层战略需求 透过与高管层一对一的访谈，收集到三大方面的人才培养需求。 举办开营仪式 7月21日举行了“突破自我 激发潜能”一线管理赋能培训项目的开营启动仪式。这是今年公司人才梯队和干部培养非常重要的项目，现场特别邀请公司董事长做开场与期许。董事长强调了他和高管团队对项目的重视和投入，作为一家创业型公司，随着公司发展规模飞速扩大，希望各位管理者“透过学习和不断反思，突破自我天花板”。因为团队管理者的天花板其实就是这个团队的边界，包括他自己也要保持自我学习和提升。开营仪式也邀请中欧商业在线华东区营销总经理邓琰老师在线做了关于《与数字化时代共舞，打造新经理混学新体验》的主题分享。分享了管理者个体经常面临的困境，以及在数字化时代，管理者要从哪里学？要如何兼顾挑战性任务和发展型任务等。</p> <p>（二）举办高管大讲堂，加入高管力量 优秀的管理者需要一手抓团队建设、一手抓业务结果，在公司一线管理者的领导力学习发展道路上，高管层也非常关注和支持，也是重要的内部智力资源，伴随学习旅程推进，也推出了【高管大讲堂】，围绕“观行业、谈管理、聚文化”三大主题，请高管分享他们的行业洞见、转身经历和文化解读。</p> <p>（三）线下工作坊，集中解决共性问题 透过学习中的问卷和需求调研，如何增强团队的凝聚力？如何打造积极向上、相互协作的团队文化？如何激发团队成员的驱动力？如何更好的带教与辅导员工？……这些都是公司一线管理者非常关心的话题。带着这些共性学习需求，以线下工作坊形式展开《高效能团队打造》，围绕“高绩效团队模型”，聚焦“团队文化”、“团队规范”、“团队能力”三大关键，管理者们边学边体验。</p>
<p>服务成果</p>	<p>整个培训项目参与一线管理者80人，最终结业72人，个人反思384条、举行线上线下公开交流3次、案例门诊6期、知识分享8次、中间问卷收集与反馈1次。通过该项目的学习让管理者团队上下拥有一致的管理语言。 培训的过程也是一个人才评鉴和发掘的过程，本次学习项目中的优秀、活跃学员也是入围了公司年度优秀管理人评选的候选人，也最终获得了此奖项的殊荣。</p>

客户二：

<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>



客户公司行业	房地产
客户当时的需求	<p>基于以人为本、 共享成长的发展理念， 聚焦个体实际问题</p> <p>2022 年经历了疫情的冲击及集团组织架构的调整， 客户秉承“人力资源是我们最重要的资产”之理念， 始终致力于为员工提供能够自我成长和发展的组织环境， 强调以人为本、 共享成长的发展理念。 赋能、 共生、 协同成为支持组织和业务发展的新关键词， 聚焦员工体验， 使员工与公司共成长。</p>
具体服务内容	<p>面对公司待培养的中层管理者， 综合考虑每个人在中层岗位上经验的不同、 管理幅度的大小、 带团队的经验等维度， 客户从“前-中-后”三阶段来设置培养方式。</p> <p>➤ 线下翻转工作坊：</p> <p>两次线下翻转工作坊， 主题分别为“团队管理中的计划与执行”与“打造高绩效团队”， 串联线上学习的主要理论和工具， 学员们带着问题来到课堂。 通过小组讨论和分享， 将所学内化并上升到“Why Management”的层面， 与企业战略、 业务重点及团队特点结合在一起， 每位经理得到专属于自己情况的心得（What is it for ME）；</p> <div data-bbox="651 1256 1187 1592" data-label="Diagram"> </div> <p>同时， 对定制案例的激烈“辩论”和互相点评， 激发了换位思考和对管理方法的进一步思考。</p> <p>➤ 思享会：</p> <p>根据项目前期访谈调研和聚焦梳理， 拟定三大核心挑战主题， 即： 业务目标、 团队激励和员工发展； 学员们根据各人需求分为三组， 针对性地选择并准备一个当下亟待处理的领导力问题， 经顾问老师以『What-So what-Now what』的逻辑结构化引导。 在实现 Peer</p>



	<p>Learning 的最大效用的同时，掌握解决团队问题的引导方法和工具。</p> <p>➤ 1对1辅导：</p> <p>每位学员先梳理自身领导力问题、自我的理解、解决思路即想要提出的突破性问题，项目顾问老师以『教练技术』进一步支持个体去探索解决思路，并『以终为始』地从结业答辩呈现的角度来优化学员所需要表达的侧重内容与逻辑输出。</p> <p>➤ 结业答辩：</p> <p>有别于传统的「组队破题，团队汇报」，此次特训营创新了答辩机制，更加聚焦于学员持续性的成长与发展，就他们的个人领导力挑战进行全面的逻辑汇报，并在与评委提问、反馈与建议的互动中，得到</p> <div data-bbox="715 927 1086 1294" data-label="Diagram"> <p>答辩现场 每个考场2位评委 (1HR+1业务) 3组同步</p> <p>学员单人汇报 3个答辩室，同步进行</p> </div> <p>进一步思维的升华。</p>
<p>服务成果</p>	<p><input type="checkbox"/> 线下翻转工作坊-定制案例教学切入</p> <p>线下翻转工作坊串联管理绩效、管理团队和个人成长方面的主要理论和工具，通过小组讨论和分享，将对理论和工具的理解内化并上升到“为什么进行管理“的层面，与企业战略，业务重点及团队特点结合在一起，每位学员得到专属于自己情况的心得。对客户定制案例的争论和互相点评，更能激发换位思考和对管理方法的再思考，满足管理问题处理的实用性、可行性和时效性。学员们从中收获：1、从一开始聚焦在特定问题的解决方案到了解自己面对的挑战与业务转型和人才持续培养之间的关系，可以从更高更大的维度看问题，并获得“破框”的解决方案；2、从认为其他部门不了解自己的困难到能与其他部门的伙伴达成对全局的理解，收获启发和顿悟；3、越分享，对客户业务和文化越有认同感和自豪感，学员自己也增加了使命感。</p> <p><input type="checkbox"/> 全新答辩机制-在学习的同时进行检核</p>



	<p>结业答辩以促进学员持续成长发展为基调，就学员的个人领导力挑战通过汇报时的个人呈现、反馈与建议等互动，在学习的同时进行检核。</p> <p>形式：每个答辩考场2位内部专家评委，学员单人依次汇报。专业评审团队采用『资深HR+业务领导』的组合形式。业务评委从「合理性、可行性、实效性和持续性」，多维检核伙伴们业务上的具体处理行动与思考深度；对标「客户梯队人才标准」，人力资源专业评委根据学员展现出的关键能力项，从「三大维度八项能力」对学员管理思路和应用能力进行了综合性评价。</p> <p>项目成果：</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> 针对20名学员产出了40份成长发展建议。结业答辩后每位学员都会得到2份分别来自于资深HR与业务领导的综合性建议，针对业务上的思考深度及团队管理的思路，学员们会有专属的收获。<input type="checkbox"/> 《2022中层领导力特训营》共计20位学员参训（预科班人数30人，+进阶人数7人），100%的学员完成全部学习旅程，通过了考核及毕业答辩。学员对项目整体评价高达4.8分（满分5分）。
--	---

档案内容更新2024年09月