



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	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	外商独资
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	宏观经济的加速变化对保险行业 and 客户的未来管理人才提出更新、更高、更精的要求： • VUCA 环境与以客户为中心的战略转型要求管理者首先成为复合型、资源整合型管理人才，同时要具备韧变力、敏捷力、学习力、创新力等未来需要的能力 • 为应对趋严的监管政策引导，我司未来将实施更为主动的人才流动机制，这将对跨地域情况下管理者管理能力的运



	用提出更高要求 • 客户需求个性化、数字化转型，行业升级等带来对稀缺人才的火热争夺，管理者如何配合公司，在优质人才“选-育-用-留”环节提升管理效能，是当务之急 • 多元背景文化和技能的人才涌入客户，在融入同时也带来冲击，管理者如何打造统一的、且具有客户风格的管理文化，将在很大程度上助力客户成为寿险行业精英汇聚的“容器+融器” 同时，伴随组织不断扩张，组织战略的有效落地需要大量精英人才，由此对 AIA 优质管理人才的数量、质量与速度都提出了更高的要求： 数量： • 伴随业务的高质量发展，公司未来三年的人才，尤其是优秀的管理人才的需求将继续呈现跨越式增长势头 质量： • 随着成熟业务突破升级，新业务布局逐渐清晰，对于具有突破创新与新兴能力的管理人才需求将持续增大 • 管理效能在优秀人才凝聚，高绩效团队构建，敬业氛围营造等方面均亟需提升
具体服务内容	1，项目开发全周期通过线上数字化平台实现 预判到疫情的影响，项目组将培训课程的开发、案例的萃取、讲师的赋能以及在线学习运营全线搬至线上进行操作。横跨全国10个城市，超过20名项目组成员通过Teams， Teamind等在线办公工具完成了前期的项目开发规划。未受疫情耽误，项目按照计划准时交付上线。 2，联手中欧商业在线 线上课程进行为期1/1.5月的在线学习运营 ☐ 结合中欧商业在线领导力阶梯系列的在线课程，调用保险公司偏好的竞赛方式，将全国分为3大战区9支战队进行每周学习PK排位赛。 ☐ 全国目标人群867人，全员达到覆盖，平均完课率达到68%，基层经理完课率高达95%，整体平均人均在线学习超过10小时。 ☐ 通过社群学习打卡，分享学习反思，评选心动作业，微信群中涌现超过2000份高质量分享作业，同时学员的满意度高达9.37/10



	3, 学习与人才数据助力人才盘点与组织发展 ☐ 通过数据平台整合人才数据, 并分析全体管理者学员测评与培训数据, 对其发展进行1-1和集体辅导, 协助领导力的提升以及团队风格的改善 ☐ 通过分析分公司核心管理团队的测评数据, 与分公司高管共同就管理团队和核心管理层进行深度了解和干预计划, 并进行共识营工作坊等后续干预增加团队凝聚和战略传导
服务成果	卓越经理人系列是2022年唯一一个不受疫情影响, 按计划的时间节点, 以创新的线上开发与交付的方式风靡全友邦管理者的一个项目。 ☐ 在开发阶段: 通过线上数字化工作平台, 集合7个分公司10个地区22名内部讲师的力量, 进行了9个友邦案例的开发, 和2个测评工具赋能以及课程讲师的认证 ☐ 在线学习运营阶段: 通过中欧商业在线线上学习和微信群运营, 对全国目标人群867人, 全员达到覆盖, 平均完课率达到68%, 基层经理完课率高达95%, 整体平均人均在线学习超过10小时。通过社群学习打卡, 分享学习反思, 评选心动作业, 微信群中涌现超过2000份高质量分享作业, 同时学员的满意度高达9.37/10 ☐ 在线下课程实施阶段, 覆盖75%的目标人群, 产生18000+学时, 满意度达到9.4/10, 并帮助学员提升战略理解度27%, 战略沟通信心24%, 学员反馈对管理技能提升帮助9.2/10, 学习后对下属的辅导意愿提升至9.4/10

客户二:

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
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	结合公司发展战略, 聚焦人才发展的问题, 制定和组织实施学习型组织年度工作计划。搭建领导力培养体系, 为建立健全公司干部培养机制, 打造符合公司发展需要的素质化、专业化、标准化的干部队伍, 提高公司核心竞争力, 着重于管理能力和执行力的培养, 分层级打造领导力培养项目: 如针对现任中层干部开展“星耀计划”, 针对储备人才(后备干部)开展“星芒计划”, 针对主管/骨干员工开展“星驰计划”, 针对新入司员工开展“星锐训练营”。各层级培训项目学习内容设置基人才胜任力模型要求, 结合盘点结果设计培养方案, 从人力资源开发培养的角度出发, 协同内部、加强培养。瞄准业务和管理中的实际问题, 采用行动学习模式, 使得学习成果与工作推进衔接, 学习方式上充分利用在线学习平台和职工之家, 打造线上、线下融合的培训系统。通过线上推荐学习内容, 线下举办各种形式的学习活动的方式, 提高学习的灵活性和便利性。根据年轻员工的学习特点, 增



	加“短平快”的沙龙分享和团体协作的项目，提升培训的趣味性和互动性。以多元化的方式推进员工职业化的养成和塑造。
具体服务内容	“星芒计划”培养阶段的第一年以线上领导力能力提升结合业务条线内训为主要培养模式。2022年10月，公司与中欧商业在线合作定制储备人才培养课程，开启了“星芒计划”第一期储备人才（总部）培养阶段的首期系统培训。本次项目历时6个月，聚焦管理者的三大关键胜任力：“自我驱动、团队领导、高效执行”，同时包含“角色转身、打造团队、带教下属、高效协作、绩效管理、计划执行、问题解决”七项关键能力模块，助力储备人才完成角色转型，实现业务骨干到团队管理者。为配合线上课程学习进程，项目组创建社群运营团队，全程陪伴学员学习，以辅助支持学员完成各阶段学习目标，使其达到知识触达清晰、实践场景真实、班级共创文化、全程记录学习的目的，运营动作以周为单位进行循环，主要目的是为了形成完整闭环，让学员短时间内形成固定的认识，加以巩固，自动形成学习习惯。在运营过程中，项目组为学员量身定制专属的学习日历和积分规则，以及丰富多彩的线上社群活动。例如：小组名片、团队角色分析卡、知识卡片/思维导图制作、知识竞赛等活动类型多样，内容丰富。 储备人才业务条线内训计划为期三个月，聚焦于储备人才所在业务条线/部门运营的综合知识、工作流程、规章制度、业务协同配合要点等。此阶段培训计划由储备人才教练与储备人才组长共同制订、分组实施，培训主题的设置基于储备人才的培训需求，邀请公司/条线内的干部、骨干或储备人才本人担任讲师。该阶段培训目标是让储备人才全面了解和熟悉条线业务，一方面在内训授课中锻炼和挖掘内训师；另一方面加强岗位经验萃取，推动业务经验转化为业务类课程，丰富公司培训课程体系。业务条线内训计划涉及近七十个主题，包括课程培训、头脑风暴讨论、观看视频课程、研讨会议、实操等多种培训方式，总计培训时长近72小时。 同时，公司构建了“统一规划，归口管理，分层选拔，分类实施，覆盖全员”的良性人才培养组织体系，将储备人才选拔工作标准化、培养工作精细化，逐步形成以人力资源部主导实施、各部门联动、外部专业机构协助推进的形式，提升培新育人的责任

	感和成就感，形成双向提升、良性循环的储备人才培育机制，使组织体系焕发新的活力，促进储备人才梯队建设工作高效推进。 公司邀请高管、中层干部、业务骨干作为师资构建“星芒计划”内部导师队伍，制定《导师/教练手册》，帮助储备人才明确任务目标、提升工作能力、增长经验、推动工作，促使导师教练优化工作方式、甄选在管理和业务领域拥有丰富经验的高管、部门负责人担任储备人才的导师和教练。通过导师定方向、教练带实践的辅导方式，在培养期内对储备人才进行思想教育、综合能力以及职业素养等方面的培养辅导，系统全面提升其管理能力。为公司发展储备人才梯队，在实现员工职业发展的同时满足公司业务发展的需要，支持公司的可持续性发展。
服务成果	2022年10月后备干部培养计划项目学习启动，截止3月在线课程共计已学习152天，项目班级分7个小组，共计50位学员，已出库学员6位，剩余项目学员共计44位。全员参与学习率达100%。 线上学习数据 20周内共完成20门线上课程的学习，全员累计在线学习时长96468.34分钟，平均每位学员在线学习时长2192.46分钟。全班共获得3832学分、6901积分；个人平均学分87分，个人平均积分156.84分。 线上活动&作业完成情况 20周内共进行5次社群活动/作业，1次线下工作坊，2次直播，其中还穿插了5次月度学习总结公示以及5次月度金句整理发布。 ① 首次小组名片任务活动，50位学员在班级中通过小组讨论互动等方式，DIY了各组名片，让大家迅速熟悉彼此。同时还在开课仪式中互相介绍，彼此熟悉互动。实际热情更是在各个小组群长久延续。学员参与率100%。

档案内容更新2024年09月