



企顾司企业管理顾问（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：企顾司企业管理顾问（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Cegos China

企业常用简称（中文）：企顾司（中国）

所属国家：法国

中国总部地址：上海市浦东新区浦电路370号宝钢大厦802室

网址：www.cegos.com.cn

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期：1997

在中国雇员人数：100

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）、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务、机械制造、能源动力

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	机械制造
客户当时的需求	客户为集团下属某中层管理者提供“辅能人才建设计划”，找到企顾司设计培养方案。 客户成立于1980年，隶属于某集团旗下的电站集团。公司先后引进了美国福斯特·惠勒公司、西尼公司、斯特林公司、荷兰斯托克公司和德国西门子的先进技术，在方案设计、制造工艺和质量控制等方面均处于国内领先水平。



	该项目旨在帮助辅机板块中层管理者发展成为可承接组织发展需求、快速落地业务路径与精益管理、高效激活团队效能、提升经济效益的管理人才，助力企业关键岗位人才及团队管理者的能力提升与业务突破，激活企业人力资本价值。																																			
具体服务内容	该项目耗时三周，培训围绕“战略承接”、“精益管理”、“绩效突破”和“经营管理”四个主题，采用集中授课、线上学习、课题研讨等多样化教学模式，助理中层管理者拓展管理知识，加深对战略、经验管理的认知，提升个人管理技能，向下扎根，向上生长。培训安排了《战略思维全方位：强化业务敏感度》、《精益化的公司运营》、《非财务人员的财务直通车》、《非人力资源经理的人员管理》的线下课程。																																			
	<table><tr><th>时间</th><th>模块</th><th>内容</th></tr><tr><td rowspan="3">Week 1</td><td rowspan="3">线上学习</td><td rowspan="3">决策管理与变革</td><td>结构化战略思维下活用经典理论</td></tr><tr><td>用决策六步模型提高管理者的决策能力</td></tr><tr><td>认识你的变革项目</td></tr><tr><td>Day 1</td><td>战略升级1：战略承接</td><td>战略思维全方位：强化业务敏感度</td></tr><tr><td>Day 2</td><td>行动学习工作坊</td><td>课题发布-拆解-研讨</td></tr><tr><td rowspan="4">Week 2</td><td rowspan="4">线上学习</td><td rowspan="4">团队管理与执行</td><td>了解并运用情境领导力</td></tr><tr><td>提升横向沟通能力</td></tr><tr><td>建设高效协作的四种方法</td></tr><tr><td>认识管理中的沟通</td></tr><tr><td>Day 3</td><td>战略升级2：精益管理</td><td>精益化的公司运营</td></tr><tr><td>Day 4</td><td>能力提升1：绩效突破</td><td>非财务人员的财务直通车</td></tr><tr><td rowspan="2">Week 3</td><td>Day 5</td><td>能力提升2：经营管理</td><td>非人力资源经理的人员管理</td></tr><tr><td>Day 6</td><td>课题汇报</td><td>汇报-交流研讨</td></tr></table>	时间	模块	内容	Week 1	线上学习	决策管理与变革	结构化战略思维下活用经典理论	用决策六步模型提高管理者的决策能力	认识你的变革项目	Day 1	战略升级1：战略承接	战略思维全方位：强化业务敏感度	Day 2	行动学习工作坊	课题发布-拆解-研讨	Week 2	线上学习	团队管理与执行	了解并运用情境领导力	提升横向沟通能力	建设高效协作的四种方法	认识管理中的沟通	Day 3	战略升级2：精益管理	精益化的公司运营	Day 4	能力提升1：绩效突破	非财务人员的财务直通车	Week 3	Day 5	能力提升2：经营管理	非人力资源经理的人员管理	Day 6	课题汇报	汇报-交流研讨
	时间	模块	内容																																	
	Week 1	线上学习	决策管理与变革	结构化战略思维下活用经典理论																																
				用决策六步模型提高管理者的决策能力																																
				认识你的变革项目																																
	Day 1	战略升级1：战略承接	战略思维全方位：强化业务敏感度																																	
	Day 2	行动学习工作坊	课题发布-拆解-研讨																																	
	Week 2	线上学习	团队管理与执行	了解并运用情境领导力																																
				提升横向沟通能力																																
				建设高效协作的四种方法																																
				认识管理中的沟通																																
	Day 3	战略升级2：精益管理	精益化的公司运营																																	
Day 4	能力提升1：绩效突破	非财务人员的财务直通车																																		
Week 3	Day 5	能力提升2：经营管理	非人力资源经理的人员管理																																	
	Day 6	课题汇报	汇报-交流研讨																																	
服务成果	整个项目结合行动学习工作坊，通过6大课题研讨找到可行的解决方案，同时借助培训思考下一步管理工作的开展，落实课题成果。在结业仪式上，6个小组将自己的课题成果进行汇报，现场由分管领导进行提问和打分。通过课题汇报、课堂表现等各维度，各评选出一个“最佳课题小组”和6名优秀学员。帮助中层管理者拓宽工作思路，提升管理能力，增强辅机板块中层团队凝聚力，切实将学习成效转化为工作实效，为辅机板块高质量发展蓄势赋能。																																			

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	客户作为一家服务于全球客户的家族企业，客户集团是高端食品配料与医药辅料行业的领军企业。集团开发的各种产品及解决方案均采用国际公认的先



	进工艺，量身定制健康、营养方案，广泛用于医药、营养品、食品及优选工业领域等不同市场。 客户致力于打造管理人员可持续的领导力，并形成了客户内部领导力模型帮助员工定位自己的领导力模型和了解所在岗位应了解的领导力掌握等级。通过客户领导力胜任力模型的三个核心领导力学习：运营领导力、人才/横向领导力、战略领导力来确保每个客户员工都有一套共同的行为准则，驱动员工和公司的共同发展。因此客户中国、新加坡、印度等亚太区提出了奥德赛领导力II的培训项目，主要针对各个区域中层管理人员开展为期6天的领导力培训。
具体服务内容	企顾司根据客户的培训需求和目标，对客户领导力模型进行了分析和研究，同时做了大量的课前需求调研工作，比如对相关人员做了电话访谈和问卷调研。课前讲师实地参与客户内部的DISC测评提前了解学员的现状和特点。依据调研数据和客户领导力模型，专职讲师团队设计了客户领导力模型作为切入点的6天领导力培训课程，形式多样内容丰富。 本次项目采取线上线下结合的方式开展——即“测评+面授+在线，设计了线下培训、课后知识测评、行为改善作业、线上辅导等形式来帮助学员把培训中学习到的工具和方法应用到日常工作中，经过阶段式的学习、应用、辅导和总结之后，再开始下一阶段的学习。 内容交付包含：决策：增强情境管理技能、团队领导与管理、应对艰难对话与提供反馈冲、变革管理与跨部门管理、战略思维与创新、教练式领导力。
服务成果	企顾司通过多向、多种形式的研讨活动，使客户的中层管理者能够： ➢ 通过对管理者自我角色的分析和定位，了解作为各层级的管理者能力侧重点和具备； ➢ 学习面对不同管理对象和管理情境的有效领导，特别是提高管理者的沟通弹性； ➢ 学习科学的解决问题方法，提高管理者解决问题的能力，有效决策； ➢ 认识团队角色及其对于团队绩效的影响作用，在团队组建中达成团队角色的完美配置，提升运营领导力。 ➢ 培养战略思维和创新思维 2023年企顾司为客户奥德赛领导力2项目培训顺利成功地举行，企顾司顾问独树一帜的讲解分析，精辟准确的点评，获得了客户和学员广泛的好评。很多学员表示：课堂生动，课程安排合理，点评清晰；在老师的讲授和思维的碰撞中，反而觉得时间有些短，希望延长时间；老师讲解条理清晰，现场气氛热烈，大家参与度很高；理论联系实际，在有限的时间内，抓住重点，既有深度，又有广度，与学员互动，效果好；听课过程也是反思和梳理过程等



	等。并且所有学员都认为，会将此课程推荐给其他同事。
--	---------------------------

客户案例三：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	需求背景：客户成立于2013年,总部位于中国·深圳,是一家专注于Amazon销售平台,致力于北美及欧洲消费市场和产品研发创新于一体的国际化跨境电商企业。 客户经过多年的业务快速发展和团队规模不断扩大的发展过程，目前业务发展趋于平稳增长，公司高层也是希望从业务逐步向提升管理来增效的方向转型。公司管理团队以95后00后为主，平时管理相关的学习和培训比较零散，欠缺系统性。因此策划系统的个人能力发展的培训项目，有针对性的帮助管理团队提升管理技能，强化管理思维，最终培养发展成能够创新、赋能、有卓越领导的管理团队。
具体服务内容	企顾司顾问对客户的培训需求进行了详细分析，为客户设计了系列式的复合式培训。培训分为三个阶段，从全面提升管理才智、高效沟通与协作、思维创新三个维度给客户管理人员开展系列式培训。每个阶段的培训采用班级化管理和学习积分PK制，设计各种形式的学习提升客户学员的学习积极性和投入。 三个阶段包含三个主题的面授学习以及搭配了几十门在线课程。从培训方法上，不但有富于实战意义的面授培训，还包括有生动灵活的在线培训课程。每个阶段包含2次线下面授培训，即培训+复盘的形式，同时在课前和课后给到学员开通在线课程进行预热和补充学习。培训后设计每个阶段的知识测评来考察学员的知识层面的掌握程度，同时在行为改善层面给到客户学员1个月的实践开展课后个人行动改善作业及小组作业，每个学员和小组都必须完成并提交作业，最后由企顾司专业讲师开展每个阶段的复盘来帮助大家复习巩固、答疑，补充，帮助客户学员持续学习和进步。
服务成果	企顾司在此期间尽最大的努力保障学员的学习效果，总体来说，培训过程很顺利，培训效果也非常好，学员满意率非常高。随着项目的顺利进行，客户学员课后反馈课堂气氛活跃、实用性高，对工作和生活都有很多帮助。另外，到目前为止，来自客户学员和HR的反馈都相当积极，客户总经理对此次的培训项目也给予了高度的评价和认可，认为在此次培训之后，在整个团

	队的管理能力、沟通协作，问题的解决方面都得到了较大幅度的提升。课后评语中，有学员反馈： 1. 系统的学习了管理知识和技能，学习到了管理方式，情绪管理的重要性，不同员工需灵活应用适合的管理风格，可以实际应用到日常工作和生活中； 2. 掌握了职业化沟通方法、主动解决问题的态度； 3. 提升了同理心表达和说服能力； 4. 掌握了解他人，从而实施影响的技术 2024年,客户将与企顾司继续开展领导力项目的合作培训，同时，也将在客户员工通用职业能力提升等其他方面，展开更加丰富与广泛的合作。
--	---

客户案例四：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户是一家美商独资企业，全球半导体封装领域的领先者。公司始建于1951年，多年来一直与全球重要的半导体制造商携手合作，并为业界多项具重要意义的技术突破做出了关键性贡献。 作为典型的制造型企业，客户在过去更注重工作实践，师傅带徒弟，老带新为主，并没有形成完整的人才发展战略和人员素质模型，所有培训以内部分享和知识传递为主。2020年-2021年期间，客户在全球层面进行了全面的调研和素质模型的搭建，针对不同层级的管理者和员工需要具备的专业职业技能做了明细要求，同时在全球范围内寻找能提供支持管理者和员工职业能力提升和个人发展的供应商，在美国、欧洲、东南亚和大中华区，提供相同主题、质量一致的培训服务。 了解到企顾司是全球企业管理培训与咨询顾问的领航者之一，并在美洲、欧洲和亚洲均有全资子公司和长期合作伙伴，客户第一时间找到了企顾司，希望我们可以设计并提供系列式的课程主题，供管理者和员工在不同能力维度上进行培训，从而把知识转化为技能，技能转化为绩效提升。
具体服务内容	基于对客户内部能力模型的拆分和解读，以及与公司内部的现有产品相结合，企顾司针对管理者的战略调整、引领变革、决策制定、绩效发展、团队打造等方面，以及员工的问题解决能力、批判性思维、项目管理、沟通协作、利益相关者管理等不同维度，给出了针对性的解决方案。 由于学员来自不同城市，培训以线上互动课程的形式为主。考虑到线上课程

	的特性，企顾司的课程设计之初就考虑到了线上学习培训的痛点和难点，并根据成人的学习习惯，研发了一系列的、一定频率和节奏性的互动和练习。由讲师组织小班课程（上限15人），学员针对课程的核心模型和原理进行分享和小组探讨。此外，学员还能以小组或个人形式进行实际操练，巩固培训效果。包含个人测评、行动计划、应用指南和以及给到学员N+1的观察表的培训套装，确保课程内容能在工作中得到实际运用。 库力索法的培训以内部公开课形式展开，不同培训主题、课程内容、讲师资质、参加对象呈现在公司内网上，感兴趣的员工均可自行报名，并在得到N+1的批准后参课。每一次的课程报名都异常火爆。 截至到2023年全年，企顾司讲师给到库力索法公司共进行了10多个不同主题，几十次的培训，内容包含：《职场情智》、《创造性解决问题》、《变革管理》、《商务演讲与表达》、《远程管理》、《战略思维全方位》、《项目管理要素》、《高情商沟通与协调》、《时间管理》、《辅导与激励》、《非职权影响力》、《变革管理》、《线上商务演示》等等。
服务成果	所有实施的培训课程，我们在第一时间给到学员进行满意度评估。每一项培训的评估得分均在90/100以上。 这并不是我们合作的结束，恰恰相反，目前仅仅只是合作的开端。2023年底，库力索法全球的培训负责人，已经开始和企顾司课程顾问沟通，希望以更宽的维度，和更广的地域范围内，进行更多主题的全方位合作，充分体现了客户的满意和信任。企顾司也将凭借强大的内容研发能力、遍布全球的培训师资、完整的培训体系和流程为全球企业提供助力。

档案内容更新2024年09月