



上海内驱力企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海内驱力企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Dale Carnegie®

企业常用简称（中文）：卡内基训练®

所属国家：美国

中国总部地址：上海市杨浦区国定路335号2号楼2408室

网址：<https://www.dalecarnegie.com/>

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展

在中国成立日期：2001年10月22日

在中国雇员人数：90

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、IT信息技术，半导体及通讯、专业性服务（如法律，公关，教育等）、金融服务（如银行，保险，财富管理等）

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	快速消费品行业-化妆品
客户当时的需求	面对挑战或改革，团队具备应对改变的思考能力。快速通过跨部门协作达成新目标。能有效地解决争议。部门间即使意见不同，亦能有效合作。对改变常常保持开放态度。加强团队与部门间的沟通，营造更有向心力的团队，激励团队突破现有的舒适圈。
具体服务内容	发展核心领导力：培养领导综合素养与能力，建立管理团队的信心，确认管理团队的角色定位。高绩效领导力：建立馥琳的绩效体系，提



	升辅导与授权的能力，有效赋能与激发团队。高震撼演讲力：提升管理团队的沟通影响力，成为组织的最佳代言人，组织知识与经验萃取。
服务成果	通过沟通提升留职率，更好的管控自己的情绪 更好的提升人员投入度，提升人员凝聚力，提升工作效率 公司氛围越来越好，越来越团结，工作越来越有效率 从听众角度思考并清晰输出观点和强调项目价值。 专业术语能用简单易懂的方式让听众接受。 碰到挑战问题能冷静思考并专业应对，合作更顺畅。

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	合资
客户公司行业	软件和信息技术服务业
客户当时的需求	背景：公司快速发展过程中，提拔了一批高层人员，而存在这批高层人员领导能力跟不上公司的发展脚步，表现为： 1、团队沟通执行力不到位 eg：只做一半，无法做到深入，123做了，但漏掉456，后面找不到应该做的人，往下传就丢掉了，公司定了制度，有些推动不下去 2、冲突管理 上级、同级、客户，意见不统一，碰到冲突的时候，以什么样的方式和方法更合适 eg： 对内处理冲突比较极端，强势对待自己的下属，协作部门比较自我，不太懂得平衡，一味强势推动，同事关系不愉快，内心怕得罪人，一个员工迟迟下不了决心，夹在中间很难受，下属没办法处理，大家在管理客户、管理团队时，没有把握好基本方法和意识
具体服务内容	设计了3天培训，主题是《信任沟通力》 Day1： 领导团队成功的动力 增强沟通的自信与能力 自我觉察与情绪控制 强化人际信任 Day2： 成为具信服力的沟通者 赢得合作扩大影响力 提升自身领导能力，更有效地影响他人



	透过肯定来激励团队 Da3: 赢得合作的领导力 有效处理冲突 案例分享 正向沟通愿景与突破
服务成果	1、增进了团队之间彼此了解，从而增强了团队凝聚力，同时营造了团队积极主动承担责任的氛围 2、培训现场输出了企业新的文化关键词，并与高层们达成共识 3、参加学习的高管，自发主动的将学习内容，在各自团队进行分享 4、主动将学习内容在日常工作中刻意练习

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训、销售培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	其他（进出口行业）
客户当时的需求	刚合作时，企业处于创业期，校招来的大学毕业生，如何让职场新人快速转型成职业经理人，适应市场的快速发展，需要提升他们的自信心、沟通能力、敢于担当、职业素养、客户关系的经营、各部门间的顺畅配合、处理问题解决问题的能力、销售技能，同时要通过培训选拔出管理者的好苗子。管理层提升领导管理能力，能更好的激发同事的潜力与斗志，提升团队绩效。
具体服务内容	一部分派训公开课：《有效沟通与人际关系班》，帮助员工自我觉察成长方向，订立具体的成长的目标，夯实信心，强化人际关系，学习抗压耐挫处理问题的方法，强化沟通能力，提升领导力，为团队的发展夯实了人才基础。 一部分派训《高绩效经理人班》，掌握管理及领导工具，比如：有效创新、时间管理、授权、做计划、追踪、辅导他人、激励、绩效考核等，大幅提升了团队管理人员的专业度，使团队管理上了一个新台阶。 销售团队内训《优势销售班》，掌握了科学高效的销售流程和技巧，开发客户、成交客户、服务客户等系列方法，大幅提升销售业绩，成为行业佼佼者。
服务成果	从合作初期十几个人团队到持续合作10多年已经扩大到300多人的团队，销售业绩从原来的800多万，如今已经突破了7亿。产业多元化，也拓展到省外，当年的毕业学生都成长为了企业的顶梁柱，成为各个分公司、重要部门的负责人，有能力带领部属更专业、更职业的服务好客户



客户案例四：

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	制造业
客户当时的需求	为集团的子公司提供定制化解决方案。实现属地化管理，选拔中层晋升到高层。 1. 中层的执行力和解决问题的能力很强，但是更关注当下，对公司的长远发展思考需要加强； 2. 团队间的竞争意识足够，但合作精神不足，大多从自我角度出发考虑问题，对公司整体发展的意识需要加强； 3. 由于上下级间晋升竞争，造成组织序列混乱，影响管理者对下属的培养意愿，导致人才有断层现象； 4. 由于4年一换高层的管理方式，使得公司缺少文化沉淀，中层管理者也缺少对公司的归属感。
具体服务内容	情商定制内训三天：自我觉察、变革管理、共同的愿景和价值观、发展自己的领导力、建立信任的方式、以电装为荣、发挥沟通的魅力、建立分享与传承的机制、处理情绪、赢得跨部门的合作、创造正向积极的氛围； 领导力定制内训三天：多元化与包容性、领导力的四种风格、组织领导力、绩效管理、团队辅导与反馈、授权、有效处理员工错误、战略思维、创新、分析问题做决定、计划
服务成果	通过培训大家遇到问题更能以结果为导向，考虑自己能做什么可以帮助事情的解决；更能换位思考，理解每人都有不同的价值观，也都有不同的立场，使得部门间合作更加融洽；对于同事和下属更能欣赏对方的优点，更愿意赞赏对方；解决问题或向下布置任务时会先倾听下属的意见和想法。

客户案例五：

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	商务服务
客户当时的需求	销售团队累计了很多案例和干货，但在面对B端客户、展会、论坛等场合时，需要提升分享的自信心、简报的逻辑、以及提升呈现力和故事力。
具体服务内容	卡内基与主理人通过多次沟通与共创，设计了《高震撼力演讲》项目，前期收集了大家的演讲视频和调研需求，项目为两整天集中培训，项目后形成指导小组刻意练习和反馈，加上讲师点评，形成学以致用用的闭环。



服务成果	该项目结合学员提交的训前视频和课前需求调研访谈，收集参训者共性及个性化需求，带入到两天互动式教学当中，卡内基实时coaching和1V1 review让学员的进步立竿见影；课后客户内部行程指导小组，结合实际工作场景刻意练习和反馈；为巩固所学，卡内基讲师为大家的演讲视频加码点评，让成长持续看得见。
------	--

客户案例六：

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	汽车及零部件
客户当时的需求	客户需要大量的内部工作汇报，有时需要跨级向德国总部汇报工作进展或者获得方案批准。主管们发现伙伴们在汇报时有以下问题： 1. 重点不突出，不知道在说的主要信息是什么？为什么找主管汇报？ 2. 汇报时不够自信，声音小、语调语气没有变化，让听众昏昏欲睡。 3. 汇报内容说服力有待提升 4. 上级领导提出挑战性问题时，不能自信地冷静回答，脑子一片空白。
具体服务内容	提供高级演讲课的训练服务。 内容包括： 1. 课前对学员的背景和需求进行调研和分析，并让学员对我们的上课方式和内容有较全面的了解。 2. 两天集中训练，训练内容包括： 模块1：打造专业的陈述形象，更具可信度。 模块2：推销想法，以影响听众。 模块3：运用工具陈述复杂信息，使听众产生共鸣。 模块4：打破常规，使陈述更具震撼力。 模块5：激发听众采取行动 模块6：在压力下有效处理问题 模块7：发挥策略沟通，展现更强影响力。
服务成果	1. 参会人员更投入，走神或干其他事务人数减少，会议效率提升了50% 2. 社会责任部Ken分享，以前他要多次汇报请示才能得到CEO的批准，培训后他汇报的项目一次就得到了CEO的批准。 3. 汽车安全的Chen博士，以前最恐惧在很多人面前分享，培训后他大胆地接受了给工信部部长做3分钟汇报的任务，最后汇报效果工信部部长十分满意。

档案内容更新2024年09月