



耶比欧企业管理咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：耶比欧企业管理咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：HPO

企业常用简称（中文）：耶比欧

所属国家：美国

中国总部地址：上海

网址：www.hpoglobal.com

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展、专业能力发展、团队建设和拓展训练

在中国成立日期：2002

在中国雇员人数：54

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、互联网与游戏业、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、化工与石化

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

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	希望通过培训，帮助员工提升个人和团队的工作绩效，以适应快速变化的市场环境，并保持竞争优势。他们希望培训内容能够涵盖目标设定、沟通协作、绩效评估、技能提升以及企业文化等多个方面，从而全面提升员工的绩效水平。
具体服务内容	HPO针对客户的需求，制定了一系列的培训计划。首先，进行了目标设定与计划制定的培训，使员工明确自己的工作目标，并掌握制定实际可行的工作计划和时间管理技巧。同时，HPO也强调了绩效评估与反馈的重要性，培训员工如何进行自我评估和接受他人评估，并将绩效评估结果转化



	为个人和团队成长的动力。此外，还提供了高效沟通与团队协作的培训，以提升团队协作作战能力。
服务成果	经过HPO的培训，客户的员工在达成高绩效方面取得了显著的成果。员工们明确了工作目标，制定了实际可行的工作计划，并提高了时间管理能力。团队之间的沟通协作得到了加强，信息流通更加顺畅，跨部门合作更加密切。员工对绩效评估和反馈的认识更加深刻，能够将评估结果转化为个人和团队成长的动力。 最后，员工们通过不断学习和提升个人技能，提高了工作效率和质量。这些成果不仅提升了员工个人的绩效水平，也为公司的整体发展提供了有力支持。

客户案例二：

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	化工与石化
客户当时的需求	客户，作为全球化工行业的领军企业，一直致力于创新和卓越。然而，随着业务规模的不断扩大和组织结构的日益复杂，公司面临着部门间沟通不畅、责任不明确等问题。为了加强内部沟通，提高员工的责任感和协同工作能力，公司决定寻求专业培训机构的帮助，希望为员工提供关于当责和跨部门沟通的培训。
具体服务内容	HPO为客户提供了一系列针对当责和跨部门沟通的培训服务。首先引入当责的概念，强调了其在工作中的实际应用，通过具体的案例分析帮助员工培养当责意识，增强责任感和自主性。同时，配合体验式课程，情境再现了跨部门沟通的常见障碍，引导员工如何运用有效的沟通技巧，如倾听、表达和反馈等，来提升沟通效率。此外，HPO还设计了一套沟通流程和机制，以促进部门间的顺畅交流。
服务成果	通过这次培训，客户的员工在当责和跨部门沟通方面得到了显著提升。各部门之间的沟通变得更加顺畅，团队合作意识明显增强。员工们更加明确自己的职责，勇于承担责任，并能够积极与其他部门进行有效的沟通和协作。公司的整体运营效率得到了提高，员工的工作满意度也相应提升。此外，这次培训还为客户培养了一批具备高度责任感和团队协作能力的优秀员工，为公司的长期发展奠定了坚实的基础。

**客户案例三：**

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	客户，作为中国乳制品行业的领军企业，面临着日益激烈的市场竞争。为了进一步巩固并拓展其市场份额，客户决定对员工进行系统的市场营销培训。希望通过培训，增强员工的市场敏锐度，提升销售策略制定和经营管理能力，同时加强团队协作和市场反应速度。
具体服务内容	HPO为客户提供了一系列的培训服务，核心培训使用经营策略类的沙盘模拟课程，让学员从市场经营，风险预算，人才配置三个方面，宏观了解公司的整体市场运营模块式。学习对当前市场趋势的深入分析，帮助员工了解消费者需求、竞争对手动态以及市场空白点，进而明确客户的市场定位。在营销组合策略桑，详细解读产品、价格、渠道和促销四个营销组合要素，结合客户的实际情况，为学员提供可操作的营销策略建议。再辅以销售技巧与客户关系管理课程，培训销售团队如何与客户建立良好关系，提升客户满意度和忠诚度，同时教授一些实用的销售技巧。
服务成果	经过HPO的培训，客户的员工对市场趋势的敏感度明显提高，能够快速捕捉到市场变化并作出相应的反应。员工们掌握了更多有效的品牌传播策略，使得客户的品牌知名度和美誉度得到了显著提升。同时，公司内部的团队协作更为默契，整体市场竞争力得到了提升。 这次培训不仅提升了现有员工的能力，还为客户培养了一批专业的市场营销人才，为公司的未来发展奠定了坚实基础。客户与HPO建立了长期合作关系，定期为员工提供市场营销方面的培训和指导，确保公司在市场竞争中始终保持领先地位。

客户案例四：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	客户公司，作为中国领先的在线生活服务平台，随着业务的不断扩张，对财务管理的需求日益增强。为了提高公司内部财务团队的技能和知识，确保财务管理的规范化和准确性，客户决定寻求外部专业机构的帮助，为其员工提供系统的财务培训。

具体内容	HPO为客户提供了专业的财务培训服务，涵盖了财务管理基础、财务策略与决策、内部控制与风险管理、以及财务团队建设与领导力发展等重要方面。首先，从财务管理基础入手，财务报表编制，财务报告和财务分析的技巧，帮助学员准确解读公司的财务数据。在掌握了基础之后，进一步引导学员深入了解财务策略与决策。通过连接案例分析了客户的财务状况和业务模式，并根据公司的实际情况为其量身定制了合适的财务策略。此外，还教授了预算和预测的方法，帮助公司更好地进行财务规划。对于投资和筹资决策，HPO也详细讲解了决策过程中需要考虑的重要因素，以提升员工的财务决策能力。对于有潜力的员工，HPO还提供了领导力培训，以培养公司未来的财务领导人才。同时，他们还为员工提供了职业发展规划建议，助力他们在财务领域取得更好的发展。
服务成果	经过HPO的培训，客户公司的财务团队在财务管理方面有了显著的提升。员工掌握了基本的财务管理知识和技能，能够准确地进行财务分析、预算编制和报表制作。同时，公司的财务策略和决策水平也得到了提高，内部控制和风险管理得到了加强。此外，通过团队建设和领导力发展培训，员工的团队协作意识和领导能力得到了提升，为公司的长期发展奠定了坚实的基础。

档案内容更新2024年09月