



上海易知信息科技股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海易知信息科技股份有限公司

企业常用简称（英文）：Shanghai Easy Learning

企业常用简称（中文）：易知科技

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：<https://www.kmelearning.com>

所属行业类别：在线和移动学习、专业能力发展、销售培训

在中国成立日期：2008年10月08日

在中国雇员人数：110

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）、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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	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	客户自1916年成立以来，始终致力于为保险及金融服务行业提供市场调研、人才测评甄选工具和人才培训与发展等服务。为了更好地满足大型金融公司的线上培训需求，提升企业培训价值，并让学员拥有更加灵活的学习方式，客户与易知科技合作将沉淀百年、备受市场青睐的PDS100线下经典培训项目升级为混合式培训。 培训旨在解决大型金融公司销售绩优新人在快速成长的第一年面临的各类问题。期望通过混合式培训的设计与实施，解决分支机构地区差异大、培训执行中共性与个性的问题。同时，弥补新人快速起步阶段的学习成长需要



	与公司培训及师资不足之间的差距，以及目前新人培训中软技能与市场开拓内容不足的问题。 除此之外，为了进一步有效落实新人成长过程中定期追踪、辅导与活动量管理的难题，易知科技采用了活动量管理工具，量化行为或绩效改变。帮助保险绩优新人掌握扎实的销售基本功，适应行业长期发展的销售技能以及目标市场营销技能。
具体服务内容	整体项目是将经典的PDS101/102/103的线下课程，重新整合重构，结合丰富的线上、线下学习活动，由班主任、教练引导学员逐步学习，包括前后测、论坛、测试、作业、智能演练、技能训练、活动量检视等（详见图2、图3）。 项目分为两个阶段，每个阶段三个月，共计半年时间。 第一阶段（3个月）： ● 培训对象：针对第4-6个月保险销售人员 ● 培训形式：线上学习+线下演练 ● 培训内容：重点销售技能培养，熟悉客户销售循环的基本内容，掌握每一个环节的动作要领。 图1 第一阶段学习 第二阶段（3个月）： ● 培训对象：针对7-9个月保险销售人员 ● 培训形式：线上学习+线下演练 ● 培训内容：重点销售软技能培养与目标市场开拓技术，学习巩固工具表单的使用，学会分析市场把握机会。

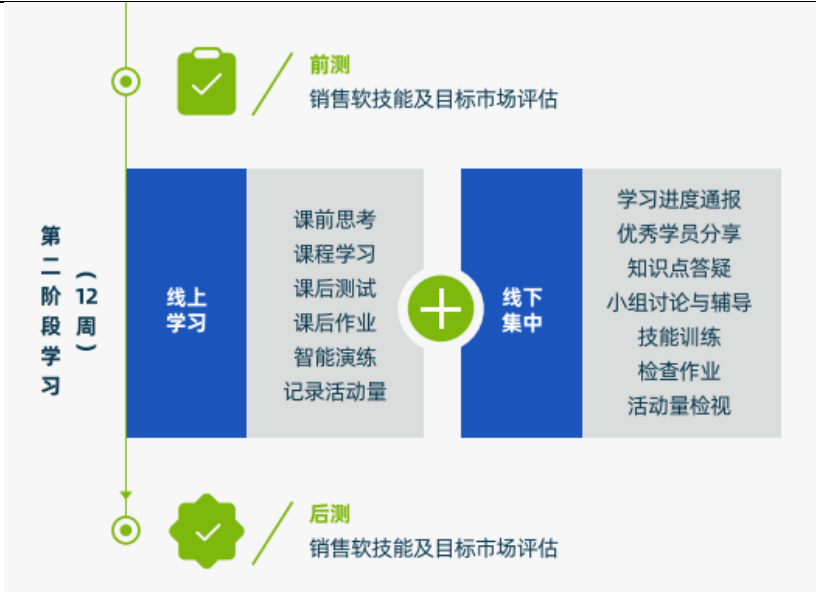


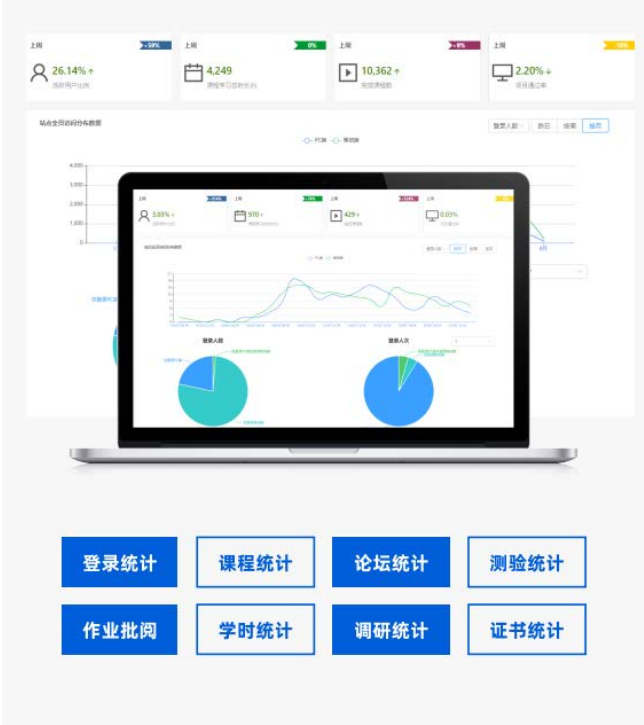
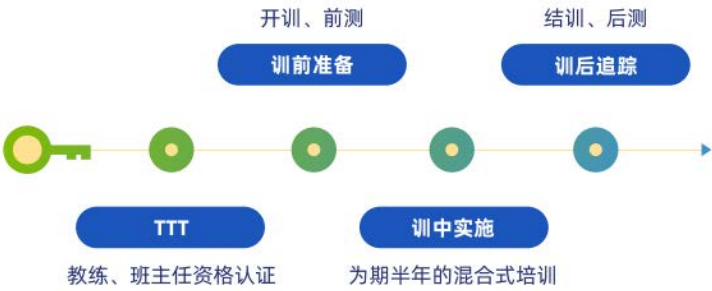
图2 第二阶段学习

活动量管理：在培训过程中，学员可以在线查询和规划活动量，教练、班主任可以查看班级的数据看板。量化分析报告，帮助学员更好地制定未来规划。



图3 部分在线活动管理工具

管理端：班主任/培训管理者在管理后台可以获取多维度的数据分析报表，为督学促学工作提供抓手，让培训有迹可循，一目了然。

	 图4 多维度的数据分析报表 项目设计为交钥匙项目，即企业无需自行开发培训教材和管理工具，也无需投入大量时间和人力资源来组织和管理培训过程。采购项目的企业只需购买PDS交钥匙项目，即可获得一套完整的培训解决方案，从而节省成本和精力。  图5 交钥匙项目
服务成果	PDS100混合式培训是专为销售绩优新人量身定制的培训项目，针对性解决绩优新人在快速成长的第一年面临的各类问题，培训强调结合实际、高效务实，期望通过各类线上工具的运用实现销售实操演练，达到实战指导效果。



	PDS100混合式培训项目为学员提供了灵活的学习方式与真实有效的销售训练场景，在各项学习活动、实操对练过程中，循序渐进，达成了概念和技能的逐步深化、流程的运用和习惯的养成的效果，有效解决了企业分支机构培训师力量紧缺、成本与效果两难的问题。目前，项目已在主要中、外资寿险公司的发展中得到了广泛运用，效果卓著。
--	--

客户案例二：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	
客户公司行业	
客户当时的需求	当下，中国保险业正处于高质量转型发展的关键时期，促进保险业健康平稳快速发展已成为行业共识。在这样的背景下，保险从业人员，特别是保险营销人员，必须筑牢合规意识，加强法律法规和职业道德学习。 2020年5月19日，中国银保监会官网发布了《关于落实保险公司主体责任加强保险销售人员管理的通知》，明确指出保险公司应建立销售人员职业培训体系，加强销售人员法律法规和职业道德培训，每人每年培训时间不得少于30小时。 为帮助行业加强合规学习，客户学习频道想打造保险营销员合规30小时学习系列课程。
具体服务内容	为了切实提升保险从业人员合规守法意识和诚信展业理念，服务保险业高质量发展，易知联合客户开发了《保险从业人员法律合规与职业道德必修课》，该课程结合新发布的文件和政策，匹配30小时合规学习要求，涵盖法律法规、监管规则、职业道德三大部分，落实30小时合规学习，提升从业人员职业素养。 一、具体内容 第一模块：法律法规类 模块一：保险法和相关司法解释提要； 模块二：业务实操中的相关法律规定 模块三：民法典和相关法律法规提要 模块四：与实务相关的劳动法律法规提要 模块五：消费者权益保护相关法律法规提要 第二模块：监管文件类 模块一：基础监管文件 模块二：保险代理人监管规定 模块三：销售展业相关合规要求



模块四：组织发展相关合规要求
 模块五：客户活动相关合规要求
 模块六：互联网保险业务监管办法
 模块七：反洗钱相关监管要求

第三模块：职业道德类

模块一：保险从业人员职业道德概述
 模块二：保险从业人员职业道德行为规范
 模块三：违反保险从业人员职业道德案例解析



二、学习服务

1.课程内容：课程内容上匹配文件要求，及时更新相关法律法规，围绕保险营销合规展业，不仅有法律法规的解读，更有场景化呈现，采取模块化呈现与教学，讲练结合，受众听得懂、学得会、用得上。

2. 课程制作：遴选全行业经验丰富、专业过硬的师资授课，课程以短视频形式呈现，师资讲授匹配动态要点呈现、设计合理、制作精良、学习体验好。

3. 课程配套：提供每个模块的配套习题和课程上架的封面图，全方面位配套资料，助力机构高效完成课程上架工作。

	4. 课程服务：提供线上学习服务，提供报名、学习、测评、证书、培训记录反馈等一站式培训服务。 1)
服务成果	整体制作112门保险营销员合规课程，课程时长超过30小时，整套课程已经服务中国一半以上的保险营销员。 课程严格匹配监管文件学习要求，其内容根据法律法规同步更新，由精选专业师资团队研发讲授，视频制作精良，为学员们带来了良好的学习体验。

档案内容更新2024年09月