



德思奇（北京）教育咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：德思奇（北京）教育咨询有限公司

企业常用简称（英文）：leanlearning

企业常用简称（中文）：林恩学习

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区复兴路17号国海广场D710

网址：无

所属行业类别：个人能力发展、领导力发展培训、专业能力发展

在中国成立日期：2014年7月23日

在中国雇员人数：8人

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、互联网与游戏业、生命科学（如医药，医疗器械等）、快速消费品、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	专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>客户自成立以来，一直都很重视组织经验萃取，组织认为内部的经验萃取是作为一个行业的头部企业、行业第一所必须拥有的。学园的大方向之一是打造知识管理型团队，高级经理以上传授、高级经理以下学习，未来的结合AI技术，实现人才培养的千人千面。</p> <p>传统培养模式，外部培训转化难、内部课程开发难。因此此次发起的知识彩矿微课开发项目，希望围绕业务关注度高的问题，进行经验萃取，开发微课。在组织形式方面，需要业务专家投入，协助其产出有用的微课内容。同时在项目中对HRBP做赋能，为日后各BG内部推动做指导。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>协助业务进行选题、萃取： 1、林恩顾问打样一个爆品小课、并进行HR团队选题方法论赋能、逐个辅导选题结果 2、引导工作坊，辅导产出微课内容，提供模版+样例，现场进行针对性辅导，协助产出 3、培养萃取师团队的专业能力，提升识别经验点、辅导微课萃取与开发、与业务对话能力</p>
<p>服务成果</p>	<p>首期带领业务专家产出40门围绕各个岗位重要工作任务-难点挑战下的专业力微课文档，并培养了30位内部萃取师，同时沉淀一整套选题、样例、微课开发工具模版。 日后在组织内部由萃取师复制此次微课产出的流程，协助专家开发更多课题，逐步完善各岗梯队知识储备厚度。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>专业能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>随着医药环境的变化，许多药品已经进入了医保名目里，医院也会考量产品占用的医保额度，外企的产品效果好价格高就会受到医保额度的限制，怎么预防及控制药品的停限控，是销售代表及KA团队的需要解决的问题。需要销售针对不同的医院限控情况采取不同的措施，保证药品的销量。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1、分别针对销售代表及KA进行一对一访谈，了解不同地区，不同医院对于停限控的情况，梳理出停限控的原因全景图初稿 2、以线下工作坊的形式，引导销售及KA团队产出医药安全运营的全景图，识别关键场景，选出日后可开发的案例点 3、一对一访谈形式，进行一个关键场景的案例打样。</p>
<p>服务成果</p>	<p>帮助客户梳理出了针对特定产品医院安全运营的整体框架全景图，按医院的性质、进药情况，面对不同的问题进行分类。并针对典型场景进行案例开发，明确案例撰写标准，为之后内训师进行案例开发留下案例标准及案例模板。</p>

客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>专业能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>



客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	需求背景:阿里集团今年1+6+N之后,各集团的绩效管理都发生了系列变革,其中客户集团针对<绩效管理>做了提频,由原来的半年度考核变成了季度考核,因此在变革之下很多管理者在绩效管理比如不同业务在定目标\追结果\评分等环节都面临新的挑战,基于此,客户集团的OD发起此次项目,协同个BG的OTD同学一起,发起<锦囊妙计>项目,给业务部门的OTD赋能案例萃取,形成线上案例课程供全集团使用
具体服务内容	根据客户的需求,林恩学习详细定制了贴身\陪跑式的项目方案. 第一阶段,线下赋能,引导OTD同学针对客户的管理条目下的3个模块,共创识别案例主题,并做好人题匹配,赋能OTD访谈技巧和案例开发技能 第二阶段:林恩顾问demo访谈1位业务专家,并根据访谈内容编写标杆案例样本,邀请同学旁听并分享反弹过程中的方法,难点及技巧,赋能学员案例编写的结构\框架及颗粒度. 第三阶段OTD同学各自回到业务去访谈优秀管理者,编写案例,林恩顾问给与线上辅导.
服务成果	成果:培养了一批内部经验萃取专家,同学学习-实践-辅导的方式,既帮助同学的能力提升,也协助组织产出一批高质量的管理案例

档案内容更新2024年09月