



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、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	个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>1、岗位胜任与专业提升</p> <p>A、通过定制化培训和在职学习，加速团队成员对新岗位的适应和胜任能力。</p> <p>2、团队融合与内部管理</p> <p>建立共同目标和价值观，促进团队成员间的相互理解和信任，加强团队协作。同时明确内部管理职责和优化决策流程，提高团队执行力和战斗力。</p>



	<p>3、外部创新与市场拓展 通过市场调研和创新工作坊，激发创新思维，开发新的业务模式和增长点。同时建立外部合作伙伴关系和网络，利用外部资源和信息，支持业务拓展和市场创新。同时，保持对市场变化的敏感性，灵活调整战略以应对挑战。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1、测评服务： 利用专业测评工具，帮助高层团队彼此融合，更加信任与合作的思维方式进行全新的企业管理运营。所有高层都做了360测评，在对比自己和别人眼中的自己中，提高自我觉察力。识别个人在领导力和创新思维上的优势与待提升领域。</p> <p>2、培训服务： 设计专项培训项目，聚焦于教练式领导力和创新思维，通过工作坊、研讨会等形式，提升高管团队的合作与信任，以及冲突管理和情绪控制能力。同时强化外部市场的创新能力和营销能力，带动团队一起走出去，更有策略的服务外部市场。</p> <p>3、教练服务： 提供为期一年的个性化教练服务，通过一对一的指导，帮助工厂厂长和营销副总在实际工作中应用所学知识和技能，结合自身的年度目标和落地策略，促进效能提升，让结果发生。</p> <p>综上所述：通过测评、培训和教练服务的结合，企业高管团队能够在思维和技能上实现双向转化，加快融合进程，提高团队整体的领导力和创新能力。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、高满意度评价： 培训项目以93分的高满意度获得了客户的认可，显示出培训效果与客户期望的契合度。</p> <p>2、知识应用与团队带动： 参与者不仅在课程中学习，而且将所学知识和技能有效运用到日常工作中，促进了团队整体能力和绩效的提升。</p> <p>3、积极参与与赋能文化： 在运营学习群中，团队成员积极参与，通过打卡分享和相互赋能，营造了积极的学习氛围，增强了团队的凝聚力和协作精神。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>个人能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	
<p>客户当时的需求</p>	<p>该跨国车企总部在欧洲，中国公司总部在北京，中国总部财务部38人。公司整体背景，电动化，创新，可持续。要求员工改变心态，更开放，没有非黑即白，要大胆参与思考，描述感受并做调</p>



	<p>整。财务部伙伴都是 90 后，财务总监期望他们：倾听时，有逻辑，听懂问题，捕获信息，听出暗含的需求。达时，能观点现行。现在有的伙伴，准备的东西会上没机会说，或者被别人问卡住了，就会很挫败，会自我否定。 期望伙伴能根据不同听众来准备会议内容。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>《结构化思维和形象化表达》课程旨在提升个人在职场中的沟通效率和表达能力。通过本课程，学员将学习如何以结构化的方式思考问题，并运用形象化的手段进行有效表达，从而在商务沟通和公共演讲中取得更佳效果。 课前准备： 小组访谈：在课程开始前，我们将对学员进行小组单位的课前访谈，以了解每位学员的学习需求和目标，确保课程内容的个性化和实用性。 结构化思维训练： 理论学习：介绍结构化思维的基本概念和框架，帮助学员理解如何逻辑清晰地组织思维。 实战演练：通过案例分析和小组讨论，学员将实践结构化思维技巧，将理论应用于实际问题解决中。 形象化表达训练： 技巧讲解：详细讲解如何通过视觉辅助工具和形象化语言提高表达的吸引力和说服力。 演练录像：学员将进行形象化表达的实战演练，并录制视频，以便回顾和分析。 反馈与改进：通过观看演练录像，学员可以获得讲师和同伴的反馈，识别改进空间，优化表达方式。 现场互动与反馈： 即时反馈：讲师在现场提供即时反馈，帮助学员及时调整和优化表达策略。 正向激励：特别邀请财务总监等管理层人员直接给予学员正向反馈，极大激励学员的学习热忱和参与度。 持续支持与发展： 后续辅导：课程结束后，提供持续的辅导和支持，帮助学员在实际工作中应用所学技能。 资源分享：分享相关书籍、文章和其他资源，供学员进一步学习和提升。</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 有效沟通，提升了工作效率，控制成本且解决了问题。 2. 跨部门合作更顺畅。 3. 紧急任务能更快得到处理。



	<p>4. 会议目标更清晰，提高了会议效率。</p> <p>培训后，我意识到我的最大问题，是沉浸在自己的topic当中，忽略了其他人的存在，我的语速会加快，眼神会飘到天花板上。</p> <p>在35DG项目中，一开始我等着对方给我list，后来我发现我们需要一起摸索，后面就不再提要求，而是告诉对方我这样做，你觉得怎样。这样更多地从对方的角度替他考虑。 -----Glo</p>
--	---

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	
客户当时的需求	面对公司产品线细分，为了满足人才培养个性化服务需求，以及很难召集个事业部一起参加培训学习，因此希望能找到一家匹配的培训供应商，能满足大家在时间灵活且随机的情况下，依然可以得到更好的学习提升机会。
具体服务内容	通过各事业部的推荐，以及成长学院的最终考核，在中高层管理队伍中筛选高意愿度和学习能力的人员，通过派训的方式参加卡内基训练的年度公开课，课程包含【有效沟通与人际关系】、【震撼力演讲班】、【高绩效经理人班】、【优势销售班】、【总经理领导班】。学员根据自我评估以及成长学院推荐，自愿报名以上课程进行学习提升。
服务成果	通过课程学习，让学员感受到了公司对人才培养的重视。大部分学员都是能力突出骨干精英提拔为管理者，在此之前为接受过专业系统的管理课程培训，通过上述课程，帮助学员提升了个人领导力素养的同时，也掌握了更加科学的团队管理方法与流程，以及更具影响力的沟通技能、分析解决问题的流程。

客户案例四：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	合资
客户公司行业	
客户当时的需求	背景：公司客户管理形式的转换，渐渐转型成大客户管理、Global Account的形式，需要有更多的协同与合作共同经营客户。 客户作为一家专注于提供金融IT解决方案的企业，其销售团队需要具备卓越的演讲能力，以更有效地与客户沟通并促成业务合作。他们的需求包括：提升销售人员在正式场合中的表达逻辑与说服力、增强自信心、优化演讲内容的结构化设计，以及提升对金融领域客户需求的洞察力。此外，他们希望通过培训，帮助销售团队更熟练地应对客户的提问和异议，以实现更高的签单率和客户满意



	度。这些能力对于提升团队专业形象和市场竞争力尤为关键。
具体服务内容	<p>设计了4天培训，主题是《销售演讲力》</p> <p>Day1: 构建信任与协同合作的销售基础 识别和掌握商机，深化客户关系 定制化解决方案，展现销售专业性</p> <p>Day2: 有效应对反馈，达成销售共识 实现销售目标，保障成交过程 优化售后服务，维护长期客户关系</p> <p>Day3: 增加可信度 清除说明复杂信息的方法 案例故事</p> <p>Day4: 问答技巧 压力下沟通 团队方案成功呈现</p>
服务成果	<p>客户的销售团队提升演讲表达能力，能够更自信、清晰地阐述产品和服务价值。同时，销售掌握结构化演讲技巧，提高说服力和客户沟通效率。他们能够更敏锐地识别客户需求，精准应对提问与异议，增强客户信任感。培训后，团队的整体专业形象将得到提升，促单成功率和客户满意度也将显著提高，为企业赢得更多业务机会和市场竞争优势。实际案例演练让销售更能在实际面对客户中运用所学，在日常工作中刻意练习。</p>

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	国有
客户公司行业	住宿与餐饮业
客户当时的需求	<p>客户公司超过70年历史，作为一家生长了70余年的老牌酒店，客户肩负着在地文化传承与发展的使命感。在市场化的进程里，不断适应市场变化不断迭代，总经理希望管理团队，逐渐找到了属于自己的管理风格和领导策略，拥有创新思维，把公司打造成文化旅游打卡地。</p>
具体服务内容	<p>主题《创新思维，优化管理》</p> <p>1、对话总经理，了解客户业务战略发展方向；2、与HR团队沟通，对齐需求和成长目标；3、针对学员做调研访谈，确保学习内容的落地性；4、课程执行，挖掘创新思维，提高创新能力，带走创新项目，优化团队执行能力。内容核心包括：创新9步骤+计划8流程</p>



服务成果	满意度91.26%，课程结束，1、每组带走一个可执行的创新项目；2、战略目标理解和分解；3、管理团队的管理思维一致性；4、针对不同风格的伙伴更好的合作已达成目标；良好的合作基础，有了持续交付，后续继续交付文化迭代项目，销售技能提升项目以及即将启动的教练领导力项目
------	---

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	在不断变化的市场环境中，外商企业非常重视管理团队的演讲汇报能力，这也是一项至关重要的软技能，直接影响到员工的职业发展、团队协作以及企业的整体绩效，客户提出的需求包括：1、向上汇报【包括对直属及跨部门外籍高管】的清晰和有效性；2、向下传递【本部门员工】信息的准确性，包括，战略分解下沉，任务布达，提高会议效率，团队激励等；3、对外的专业形象及提升影响力，在对外交流中，员工的演讲汇报能力也代表着公司的形象。一个专业、自信的演讲可以提升公司在客户、合作伙伴和行业内的声誉，增强品牌的竞争力。
具体服务内容	主题《卓越的对众演讲力》，以上需求，经过学员调研，高管访谈，决策人会议，最终确定采购卡内基强定制卓越演讲力内训服务，小班教学，VIP COACH，通过场景化教学，1V1及时coach，让每位学员在课程中看到自己的改变，以及拥有成功体验感，达到最初安排此项目的结果。
服务成果	本项目交付满意度为：96.86%，学员反馈包括：及时辅导让自己在演讲的结构上和内容的组织上更有逻辑；课程中的实战训练很有价值，更有临场感；多次练习，更能够掌握演讲技巧，提高演讲水平，能更好的展示工作绩效，争取资源；互动和现场指导很棒，VIPBEE的工具很有记忆点，提高影响力；对演讲的内容组织，逻辑架构，呈现力分别都有很大的进步，对接下来开展工作很有帮助；

客户案例七：

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	建筑业
客户当时的需求	公司通过10年的经营在国内建筑模架领域享有一定知名度，公司业务范围覆盖全国，工作人员需要和总包、劳务、不同部门人员配合完成项目。主要挑战涵盖沟通与协调、沟通方法与技巧不足及跨部门障碍导致沟通难题；如总包单位提出无理要求及设施管理问题增



	加合作难度；工人技能欠缺、沟通协作不畅及管理权限不足加剧劳务管理挑战。需加强沟通、优化合作机制、提高管理权限，确保项目顺利进行。
具体服务内容	<p>为客户设计了3个阶段的领导力提升项目，一阶段以沟通协作为主，包括</p> <p>1、以沟通加强领导 创造回应的机会来连接沟通的环路 展现能增强彼此关系的有效询问与聆听技巧 考量各种形式的沟通与影响力 了解不同年代员工特点并有效沟通</p> <p>2、分析问题与决策 面对危急状况，找到问题解决的关键因素 使用明确的方法做决定 用四个问号来提升解决问题的能力</p> <p>3、团队协作 以简洁有力具有说服力的沟通促使他人采取行动 了解卡内基赢得由衷合作的关键原则，增进团队凝聚力 了解持续运用人际关系原则的确会改善结果</p> <p>4、激励部署 分析并理解不同年代同仁的工作动机 了解激励的效果及培养激励的习惯 肯定团队成员，创造团队成员归属感及重要感</p>
服务成果	经过培训，员工在沟通、领导力及团队管理上有了显著提升。学会了倾听与理解他人，以更平和的态度面对总包及下属的需求与问题。管理更加系统化，明确了战略、领导力等概念，优化了沟通环节与团队沟通难题。招聘时注重关键要素分析，面对复杂问题能心平气和沟通，提升了工作效率。

客户案例八：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	建筑业
客户当时的需求	2021年客户中国团队实现新的突破，国内市场销售额突破100亿。伴随着业务高速发展，新的项目逐步落地，客户中国发展进入新阶段。新形势，新机遇，对于团队是极大的鼓舞。同时新增长，新挑战也对团队提出了更高的要求。需要持续建立销售团队的信心和决心，系统梳理销售技巧、工具，砥砺前行，共创最佳绩效。
具体服务内容	<p>为客户设计了3期的销售力提升项目《卓越销售力》，包括</p> <p>1、建立成功销售的基础 了解卡内基训练的方法论 建立成功的销售态度，发挥销售优势</p>

	<p>有效应用方法论开启自我发展循环</p> <p>2、与客户建立信任连结</p> <p>学习如何让客户期望与你谈话</p> <p>建立可信度传达价值给重要客户</p> <p>学习与客户建立信任关系的方法</p> <p>3、能更有效地影响他人</p> <p>确认四种影响力风格的特性</p> <p>了解不同影响力风格者，并与他合作共事</p> <p>学习创造“双赢”的合作关系</p> <p>4、透过问问题发掘需求</p> <p>准确了解客户需求，分清不同的吸引因素</p> <p>设计有力的问题获取你所需要的信息</p> <p>激发客户兴趣度和迫切感</p> <p>创造共识，更有策略处理反对意见</p> <p>5、强化销售领导力</p> <p>了解卓越销售领导者的特质</p> <p>如何有效督导他人，以改进绩效</p> <p>学习具有洞察力的赞赏并激励团队</p> <p>6、愿景牵引激发热忱</p> <p>回顾总结，制定提高绩效的落地项目</p> <p>分享我们的愿景以激励与鼓舞他人</p> <p>体认保持销售能力持续成长的重要性</p>
<p>服务成果</p>	<p>培训结束后，学员将学习内容应用于工作中并在学习群内分享。个人通过培训和实践，提升了沟通技巧和销售能力。多个办事处分享了他们在不同项目中的经历，包括与业主技术交流、价格谈判、品牌竞争、售后服务等。这些案例展示了如何将理论知识应用于实际销售过程中，以及如何通过不断学习和实践来提升销售业绩。</p>

档案内容更新2025年09月