



北京马丁森培训有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京马丁森培训有限公司

企业常用简称（英文）：Martinsen

企业常用简称（中文）：马丁森

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：www.martinsenchina.com

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、教练技术培训

在中国成立日期：2001-4-17

在中国雇员人数：45

业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业、汽车及零部件、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、运输及物流、建筑业

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	外商独资、合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>着眼于长远发展，企业需要从市场驱动型组织转型为领导力驱动型组织，当高潜员工通过公司内部考核及内部晋升面试后，会从个人贡献者/高绩效的专业人员/功能模块专家，转折到团队领导者，那么他们面临着以下几个方面的挑战：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、靠个人完成任务到靠团队完成任务 2、提升个人能力到提升团队整理能力 3、选拔选拔和发展团队成员 4、向员工宣导新的战略



	<p>培训学院需要借助第三方专业公司，助力这批学员完成转型，提升领导力。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>我们通过20多年的领导力发展项目经验，以马丁森pvs领导力培养模型为基础，结合客户新的人才发展战略及领导力要求，我们为客户定制化为期3天的Emerging Leaders Development Program 领导力培养项目，项目服务周期为3年，每年开班5-9期。</p> <p>结合2024年外部环境变化，对课程进行了升级，增加系统性思维和同理心，积极心态方向的赋能。</p> <p>项目中，除了每一期学员领导力关键数据统计及分析，也对全体学员进行横向和多维度的数据统计及分析跟踪，以此保证项目的效果。</p>
<p>服务成果</p>	<p>2022年开班5期，2023年6期，2024年4期，培训满意度达99%，培训效果明显，从前测后测数据上看，95%的维度得分得到了显著提升，帮助新晋升的领导者完成了从个人贡献者到领导他人者的转型，项目设计完美切合客户人才发展战略，该项目目前客户作为标杆项目在内部推广。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	
<p>客户公司行业</p>	<p>汽车及零部件</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>供应商需根据领导力项目交付的课程经验，结合客户受众人群领导力能力发展需求及客户对于领导力课程交付的要求进行课程内容的再加工，提供满足客户业务发展需求的领导力发展项目课程。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>在岗领导力发展项目：以领导自我，领导他人/团队，领导业务和领导变革为方向，分别为两个层级的管理者交付进阶似的培训项目，旨在培养高绩效团队的杰出领导者。</p> <p>高潜领导力发展项目：目的是助力高潜未来管理者岗位转型与晋升，提前进行未来管理岗位角色认知，赋能基本管理技能，帮助其顺利实现未来岗位过渡，依据受众人群层级，未来职能管理人员领导力课程（Future Leadership Journey）</p>
<p>服务成果</p>	<p>该项目取得了良好的培训效果，帮助新晋级的领导者顺利完成了转折，完成了从带领一个团队到带领多个团队的转折；帮助已在岗的领导者完成了德国总部项目领导力的能力要求，帮助这批学员打通与德国总部领导力要求以及给到大家一些思维转变和管理场景。</p> <p>此后，该领导梯队发展项目得到了德国总部的高度认可。</p>

客户案例三：



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、合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	新的事业部合并调整成立后，不用BU之间的文化融合，新BU的战略及文化价值观的输入，新到任的经理们均是从专业技术线条升上来，面临从Leading Myself 转变成Leading People/Team的挑战，以及新的文化，新的团队之间的磨合融合。
具体服务内容	<p>马丁森基于20多年的领导力实践，深知领导力发展路径中，层级间的跃迁比层级内的技能深耕更重要也更不容易发生。区别于传统的领导力发展把着力点放在技能上的观点，我们认为技能固然重要，但是技能的落地需要的前提：“就是跃迁的实现——工作价值观转变。”底层触动不发生，上层技能的习得和行为的改变就失去了动力。</p> <p>马丁森在“工作价值观转变”环节，创新的提出了领导者的心智方程，将价值观立体的具体的呈现出来。能把自己的“心智方程”看到并且理解到，对于领导者尤为重要。</p>
服务成果	<p>该项目每期4天，采用2+2的方式，结合领导力评估。</p> <p>课程中，领导力实战经验丰富的路烽老师，通过科学客观的理论基础讲解及大量精彩的实战案例输入，让理论高度还原到具体的工作情景和实际的工作挑战中，课程现场气氛非常活跃，学员参与度非常高，Senior VP也亲临现场，参与了高管对话，帮助学员更好理解新的文化价值观，并对项目成效给予高度评价。此次项目首期取得了卓越的学员反馈，2025年计划开班6-8个班。</p>

客户案例四：

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	金融服务
客户当时的需求	某国内领先的大型信托公司正处于行业转型期，面临着企业内部情况和员工的问题。由于近几年经济大环境的复杂性，国内经济增长乏力，信托行业需要调整商业模式，探索差异化发展路径。在此背景下，该公司与托马斯国际咨询关于压力管理的课程，旨在帮助员工管理压力，建立积极心态，以适应行业转型和企业内部的挑战。
具体服务内容	托马斯国际提供的服务针对信托业客户需求设计，包括线下和线上的两天课程。学员们在课前完成托马斯国际PPA测评，以深入认知自我和行为模式。通过PPA报告，学员们学习到DISC理论，从不同维度全面了解自己和他人的行为特征，以及在压力状态下的行为表现。培训中，托马斯国际（中国）总经理路烽老师深入剖析压力与



	<p>压力管理，帮助学员理解压力的形成及其后果，并指导他们如何将压力转化为动力，提升个人应对压力的能力。此外，培训还涉及如何在变革环境中建立积极心态，影响他人，建立积极的团队气氛，从而促进个人能力的全面发展。这种培训内容与信托业当前的转型需求相契合，特别是在业务组合、商业模式、组织体系和精细化管理模式上的转型。通过这种结合，托马斯国际的培训服务不仅帮助信托业从业人员提升个人能力，还支持他们在行业转型中发挥关键作用。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过本次培训，学员们积极参与，气氛热烈，纷纷表示在个人能力发展方面收获颇丰。学员们结合自身当前的工作状态和实践经验，与路烽老师进行了深入的1对1和一对多的教练辅导，从而对自身的优势、挑战和发展机遇有了更深刻的认识。学员们掌握了压力管理的技巧，学会了如何在面对挑战时保持积极心态，这对于他们的个人职业发展极为有利。培训不仅帮助学员调整自我，增强自信，还提升了他们对他人行为的理解能力，使他们能够做出更加明智的决策和判断。托马斯国际的培训服务在促进个人能力发展方面得到了学员的高度评价，许多学员表示愿意继续进行更深入的咨询与讨论。</p>

客户案例五：

<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>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>能源动力、电子电气</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>随着社会经济环境的高速发展和复杂变化，市场对企业效率提出了更高挑战。为了响应与落实中央关于干部队伍建设的相关要求，许多大型国有企业以人才引领发展，大力开展党组管理干部领导力建设。客户等大型国企的高层管理者需要提升个人领导力，以适应市场变化和企业发展的需求，实现从优秀到卓越的转变。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>马丁森领导力发展中心携手客户党校开展领导力主题课程，服务内容包括基于人才评估的经验，运用独创的心智方程转换模型，聚焦于个人愿景与企业愿景共鸣，结合全球经典测评，激发学员从个人能力转化为组织能力。课程围绕领导梯队理论的剖析，帮助学员理解各个层级的工作价值观转变，通过技能表现出解决关键任务的行为，完成领导力的个人提升。培训采用理论输入、案例分析、电影视频等丰富多彩的授课方式，引导学员学习讨论，帮助他们清晰地认识到不同层级转变时应聚焦的关注点。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过此次培训，客户的29名高层管理者在个人领导力方面得到了显著提升。学员们通过理论学习和实践讨论，更加清晰地认识到不同层级转变时应聚焦的关注点，学会了如何利用领导梯队理论来武装自己，提升个人能力，赋能团队，助力业务。培训课程演绎经典而不失鲜活，安排紧凑而不失逻辑，学员们对课程内容反响热烈，意</p>



	犹未尽。课程结束后，学员们络绎不绝地前来讨教，显示出培训在提升管理者个人领导力和为组织创造更大价值方面的显著成效。
--	---

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	民营
客户公司行业	互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	客户专注于为跨境B2B电商中小企业提供跨境金融和风控服务。随着公司业务的快速发展和组织规模的不断扩大，公司内部晋升了许多业务骨干作为管理者。这些新晋管理者在专业知识和个人能力方面表现出色，但在领导技能上还有所欠缺。因此，客户希望通过培训提升这些管理者的辅导下属和激励下属的能力，以更好地适应他们的新角色并推动团队成长。
具体服务内容	马丁森领导力发展中心根据客户的需求，设计并交付了一次专注于“因人而异的辅导与激励”的培训课程。课程聚焦于两大主题：深入理解“因人而异”和提升“辅导与激励”相关能力。培训利用托马斯国际PPA个性特征分析工具，结合《领导梯队》培训理念，帮助管理者了解每个团队成员的独特性，并制定个性化的辅导策略。课程内容包括个性特征分析、沟通技能提升、复盘等模块，旨在提高管理者的辅导效能和激励能力。
服务成果	培训取得了显著成效，36位学员完成了为期一天的培训课程，并对培训内容、形式等五个维度进行了不记名打分和反馈。课程获得了9.5分的高满意度评分，广受好评。学员们表示，通过培训，他们不仅学到了知识和技能，还更深刻地意识到如何适应不断变化的工作环境、如何更好地与人合作、如何更好地领导团队以及如何有效地解决问题。这些技能和知识将帮助他们在职业生涯中取得更好的成就，并为大家带来更多的机会和可能性。

档案内容更新2025年09月