



叶睿职业技能培训（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：叶睿职业技能培训（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：DDI LEAF

企业常用简称（中文）：叶睿

所属国家：中国

中国总部地址：上海市浦东新区企荣路90号前滩国际广场1603

网址：www.ddileaf.com

所属行业类别：人工智能技术应用—学习与发展

在中国成立日期：2017

在中国雇员人数：50

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）、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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	人工智能技术应用—学习与发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	<p>作为一家快速成长型企业，基于客户自身业务模式，部分业务骨干人员已逐步迈上管理岗位，公司推进多个内部培养计划，加强管理技能在各类工作场景中的覆盖应用，进而增强梯队后备力量，选拔高潜人才，培养重点人才，支撑组织未来业务发展。</p> <p>对于培养方案，企业提出以下三点期待：</p> <p>第一，本次培养对象包括新老员工，多数未经过体系化的领导力培训，希望通过此次培训：</p> <p>(1) 完成从业务骨干向管理者的角色转换；</p> <p>(2) 帮助学员建立系统性的管理思维和掌握带队技能；</p> <p>(3) 初步建立体系化的培养模式，积累一定人才数据，辅助人才</p>



	<p>池筛选。</p> <p>第二，以往多举办发散式线下培训，基于企业自身的业务模式，较长周期的脱产培训对日常业务运转影响大，所以希望项目能够兼具灵活性与敏捷性。</p> <p>第三，线上培训的互动性、落地性存在挑战，因此希望项目能够在保证学员完成率的前提下，了解学员的真实挑战，并予以帮助指导解决。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>这次高潜培养项目，因涉及跨地域、非脱产等原因，综合考量内容体系化、专业度、吸引力等因素，该企业选择与DDI合作，采用线上训练营形式，通过线上学习与实战练习相结合，并运用AI陪练技术，深化辅导演练场景，助力技术人员从业务骨干到领导者角色的认知与转换，强化业务骨干领导才能与组织人才梯队的建设。</p> <p>根据学员画像及项目期待，匹配DDI英跃®《团队领导力》训练营，该系列课程：</p> <p>(1) 采用DDI经典互动管理学知识体系，以领导力精要（沟通）为核心基础的团队领导力模型，通过对目标设定、任务授权、业务辅导与绩效追踪四大主题课程的系统性在线学习，完成新晋管理者的角色认知转变和技能储备。</p> <p>(2) 采用“测-学-练-考-用”闭环教学法，前后测数据激活自我认知。</p> <p>此次培训的学员以技术骨干为主，其中不少人拥有管理经验，存在一定的思维范式。项目顺利进行的前提是既需要打破固定认知，又要以数据服人。</p> <p>为了让业务骨干对自己的领导技能有清晰的认知，课程开始前对每一项关键能力都做了行为测评，让学员了解自身能力短板，从而更有针对性的提升。</p> <p>同时，告知课程结束后也会进行综合能力考核，通过呈现测评数据打开学员对学习的接受度和好奇感，并且加强了投入度和认可度。</p> <p>(3) 运用AI智能陪练技术，强化技能演练。 AI智能陪练是DDI旗下通过生成式AI技术研发的一款学习与发展应用，通过接入最新的DeepSeek模型，结合DDI内容库，训练机器深度学习和预训练，并通过管理场景的构建在用户端实现个性化的对话辅导，创造了高度拟真环境下的领导力训练。</p> <p>此次培训多为技术背景出身的学员，更加注重学习与工作实际的连接感与落地性。因此，项目除了聚焦能力提升的课程安排外，布置了每日课后练习，基于工作实际场景演练技能。</p> <p>同时，通过引导学员讨论与互动交流，顾问老师进行一对一的作业反馈、点评、辅导、与课后答疑，帮助学员消化所学知识点，沉淀过往工作经验的同时，引导学员思考如何在未来工作中将“所学”转化“所用”。</p>



	<p>(4) 智能作业提供实时一对一反馈。训中最普遍的两大大挑战： 1. 学的都会，一练就废；2. 因资源紧张，难以实现“一对一反馈”。</p> <p>企业往往希望在课程学习后，有相关的练习内容提供给学员，让学员有所输出，同时得到专业、针对性反馈。过往一般依赖专业的顾问人工批改，但高额的成本往往让企业望而却步。</p> <p>所以，在这次培训中心，我们运用了智能作业功能，结合最新的AI技术，对语义模型进行充分训练。每道题目预先设置踩分点，学员作答上传后，模型即可识别语料，判断作答是否有效，并自动输出文字点评。</p> <p>除了课程本身设计的吸引力与互动性外，训练营额外在运营上加码，制定了一系列“规定动作”。比如：每日任务提醒、优秀作业分享、管理议题讨论、积分榜单等，鼓励学员不只是以完成任务的态度进行被动学习，激发学员主动分享交流，争做榜样学员的学习态度，带动整体学员的积极性与自主性。同时，提前沟通学员直系领导，共同督促学习进度。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、高完成率，高提升率 DDI 英跃®《团队领导力》的内容吸引力与趣味性成功破局完成率与互动率两大挑战，学员充分参与和互动，能力得到了大幅提升。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 学员完成率达94%，人均学习时长超过推荐时长66%，学员满意度达4.41/5.0； ● 学员在团队领导力能力考核（行为测评）与实战演练中，均取得优秀成绩。 <p>2、落地业务，蓄能高潜人才池 对于接受培训的学员，以及业务部门而言，收获到了看得到的培训产出。学员不仅在培训过程中解决了实际的管理挑战，将科学的管理理念运用于实际的团队管理中，还有一份个人IDP档案，包括领导力评价和后续发展建议，以利于持续个人能力提升。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 企业收获基层管理者管理挑战盘点和团队管理改进计划表；通过考核和学习数据，共产生优秀学员 27 位，为企业高潜池人才储备提供参考。

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>人工智能技术应用—学习与发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>耐用消费品</p>



客户当时的需求

该客户是一家大健康行业企业，当时面临的挑战主要有3个方面：
1、业务端：竞品林立，企业需一城一池规划竞争策略；聚焦核心市场核心医院，大客户经营，并持续打造学术推广团队。
2、组织端：需要在组织快速扩张之中，维持人才密度；同时，在VBP（带量采购）引发的内外之争中更需比拼内功，敏捷迭代。
3、学员端：这批客户三分之二自内部提拔，三分之一由大厂外招，无论是管理能力，还是管理语言，都参差不齐。其次，在意竞争，容易陷入销售思维，缺乏以公司利益为整体的团队精神。
 因此，DDI 很快定位首要发展的能力为「辅导」，并且考虑到客户的个性及工作属性，学习方案需要更加重场景、重实操，工具易用好上手。

具体服务内容

我们为该企业量身定制了一套完整的「训-战-赛」的学习旅程，1/3的时间在「训」的环节，先通过线上学习拉齐大家对于辅导的认知，线下翻转课堂再做针对性的演练。2/3的时间在「战」和「赛」的环节。之所以如此设计，因为「辅导」这个能力本身是一个实践技能，四分在学，六分靠练，当学员建立了对辅导的重要性和技能要点认知后，需运用典型场景演练，增加练习时长与反馈机会，促进在工作实践中应用。在这一过程中，项目就巧妙运用到了DDI LEAF最新的AI产品：智能陪练。

第一阶段：训

这一阶段主要为线上学习DDI 英跃®大健康行业版的「辅导」，通过「测-学-练-考」闭环式教学，让学员和组织了解能力现状，掌握经典的知识技巧。同时，行业版加入了典型案例，既贴近学员工作，增加学习的沉浸感，又在案例研讨中让大家更加了解彼此的辅导风格，互相借鉴。为了让学习更落地，旅程设计了AI陪练作为课后作业，不仅让学员开口练，还能收获教练实时的评估与反馈，进一步加强了技能的熟练掌握。



第

第二阶段：战

线上学习结束后，项目组安排了一个半月的工作实践环节，包括线下



	<p>学习工作坊和现实任务。在工作坊中，培训师就学员的共性问题（从线上学习数据中萃取）进行剖析和解答，并以真实企业案例进行演练。此外，学员需要在这一个半月内实践并记录一次真实的辅导场景，与学伴交流获取反馈，HR也会协助寻求下属和上级的反馈，以观察客户真实的辅导能力改进情况。</p> <p>第三阶段：赛</p> <p>这一环节是最特别的，学员和HRD一致认为AI陪练非常精准和高效，因此，他们非常巧妙地利用AI陪练在最终的考核环节，让学员两两对战，在竞技环节的模拟练习中，不仅参与度和完成度非常高，很多学员表示这样的方式可太有趣了，顾问的反馈直戳要点。</p> <div data-bbox="539 698 1428 1198" style="border: 1px solid #ccc; padding: 10px;"> <p style="text-align: center;">期末通关：AI陪练两两PK，以考促学</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 60%;"> <p>案例背景：辅导一位新品业绩差强人意、抱怨情绪较大的资深代表，诊断其差距根源，以谈话促进其扭转态度或做法...</p>  </div> <div style="width: 35%;"> <p>期末通关目的：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 以考促学，考察行为转化 • 诊断辅导技巧落差，促进行为调整 • 提供统一平台赛马 <p>✓ 案例背景（员工情况） ✓ 角色扮演指南 ✓ 阶段任务</p> <p>✓ 与AI扮演的下属对话 ✓ 真实模拟代入</p> <p>✓ AI顾问评估打分 ✓ 详细对话记录&建议</p> </div> </div> <p style="text-align: right; font-weight: bold;">DDI</p> </div>
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 客户能够熟练运用辅导技巧，前后测显著进步。 • 组织收获学员团体报告，并能够据此掌握一线管理者普遍辅导痛点，提供后续针对性支持。 • 项目沉淀上级手册，为客户直属上级RSM（RSM, Region Sales Manager）提供指导方针。

档案内容更新2025年10月