



耶比欧企业管理咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：耶比欧企业管理咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：HPO

企业常用简称（中文）：耶比欧

所属国家：美国

中国总部地址：上海市浦东新区商城路1418号源深金融大厦B座309室

网址：www.hpoglobal.com

A、所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展、团队建设和拓展训练

在中国成立日期：2002

在中国雇员人数：50

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、汽车及零部件、IT信息技术，半导体及通讯、电子电气

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
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户希望通过培训，帮助主要管理层提升个人管理能力和团队的工作绩效，以适应快速变化的市场环境，并保持竞争优势。他们希望培训内容能够涵盖目标设定、沟通协作、绩效评估、以及企业经营策略洞察等多个方面，从而全面提升管理工作水平。



<p>具体服务内容</p>	<p>HPO针对客户的需求，制定了一系列的培训计划：</p> <ol style="list-style-type: none"> 卓越管理力培训：HPO 为客户的主管们提供了卓越管理力培训，旨在帮助他们明确自己的角色定位和工作目标，并掌握实际可行的日常管理技巧。这种培训有助于提升管理层的领导力和团队管理能力。 团队横向协作：HPO 强调了团队横向协作的重要性，并通过“承诺！承诺！体验式学习”引导主管们看到有效合作是如何进行的，并将结果转化为个人和团队成长的动力。这种体验式学习有助于增强团队合作和沟通能力。 企业经营站撸沙盘培训：为了提升管理团队的市场洞察力，HPO 还提供了企业经营站撸沙盘的培训。这种培训通过模拟经营环境，帮助管理者更好地理解市场动态和企业运营，从而提升决策能力和市场竞争力。 <p>综上所述，HPO为客户制定的培训计划涵盖了管理力提升、团队协作和市场洞察力等多个方面，旨在全面提升管理团队的专业能力和团队协作效率。这些培训计划不仅有助于个人职业发展，也对公司的长期发展和市场竞争力有着积极的影响。</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户的主管们在 HPO 的培训后取得了显著的成果。以下是对这些成果的总结和进一步的建议：</p> <ol style="list-style-type: none"> 角色定位与管理职责的明确： <ul style="list-style-type: none"> 成果：主管们更清晰地理解了自己的角色和职责，这对于提高管理效率和团队执行力至关重要。 建议：继续通过定期的自我评估和反馈机制来强化这一认识，并根据公司战略调整个人角色定位。 工作计划的制定与执行： <ul style="list-style-type: none"> 成果：主管们能够制定出实际可行的工作计划，这对于提高工作效率和达成目标非常有帮助。 建议：持续优化工作计划的制定流程，引入敏捷管理方法，以适应快速变化的市场需求。 团队管理能力的提升： <ul style="list-style-type: none"> 成果：团队管理能力的提升有助于更好地协调团队成员，提高团队整体绩效。 建议：通过定期的团队建设活动和培训，进一步增强团队凝聚力和协作效率。 沟通协作的加强： <ul style="list-style-type: none"> 成果：团队间的沟通协作得到加强，信息流通更加顺畅，这对于决策的快速执行和问题的及时解决非常重要。

	<ul style="list-style-type: none"> ○ 建议：继续推广开放沟通的文化，利用技术工具提高沟通效率，如企业社交网络、项目管理软件等。 <p>5. 跨部门合作的密切：</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 成果：跨部门合作的加强有助于打破信息孤岛，实现资源共享和协同工作。 ○ 建议：建立跨部门合作的长效机制，如定期的跨部门会议、项目合作小组等。 <p>6. 绩效评估与反馈的深刻理解：</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 成果：员工对绩效评估和反馈的认识更加深刻，能够将评估结果转化为个人和团队成长的动力。 ○ 建议：继续优化绩效评估体系，确保评估的公正性和有效性，同时提供个性化的反馈和发展建议。 <p>7. 个人技能的提升：</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 成果：员工通过不断学习和提升个人技能，提高了工作效率和质量。 ○ 建议：鼓励员工参与更多的专业培训和学习机会，建立学习型组织，以支持员工的持续发展。 <p>这些成果不仅提升了员工个人的绩效水平，也为公司的整体发展提供了有力支持。持续的培训和发展对于保持竞争优势和适应市场变化至关重要。希望客户能够继续在这些领域取得更多的进步和成功。</p>
--	--

客户案例二：

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	化工与石化
客户当时的需求	客户作为拥有从早期药物发现、临床研发、生产到商业化能力的全面整合的生物制药公司，一直致力于创新和卓越。然而，随着业务规模的不断扩大和组织结构的日益复杂，公司面临着部门间沟通不畅、责任不明确等问题。为了加强内部沟通，提高员工的责任感和协同工作能力，客户决定寻求专业培训机构的帮助，希望为员工提供关于跨部门沟通的培训。
具体服务内容	<p>HPO 为客户提供跨部门沟通培训服务，达到以下效果：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 有效协作的概念引入： HPO 的培训服务强调了有效协作在工作中的实际应用，通过特别设计的体验式活动，帮助学员从中看到自我及组织在合作沟通中的可调整之处。

	<p>2. 增强责任感和自主性：培训通过体验式学习法改变心态，讲授式教学法传授技巧，结合心态、知识和技巧，真正落实到行为举止上，增强学员的责任感和自主性。</p> <p>3. 跨部门沟通障碍的情境再现：培训中情境再现了跨部门沟通的常见障碍，引导员工如何运用有效的沟通技巧，如倾听、表达和反馈等，来提升沟通效率。</p> <p>4. 沟通协作培训：HPO 提供的沟通培训课程，主要从 CEO、部门负责人、员工三个视角出发，挖掘部门沟通障碍的根源，并基于典型场景提供解决的关键技巧，把组织内部因沟通不良、协作不到位的风险降到最低。</p> <p>5. 提升沟通协作能力：培训旨在提高个人跨部门沟通协作能力，减少冲突增强人际和谐，提高工作效率。</p> <p>通过这些跨部门培训后，HPO帮助客户的员工提升了个人沟通能力和团队合作的效率，以适应快速变化的市场环境，并保持竞争优势。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过这次培训，客户的员工在跨部门沟通方面得到了显著的提升，以下是对这些成果的总结和进一步的建议：</p> <p>1. 沟通顺畅性的提升：</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 成果：各部门之间的沟通变得更加顺畅，这对于提高决策效率和执行力至关重要。 ○ 建议：继续优化沟通渠道和工具，比如说比较复杂的项目，建议采取线下当面沟通，确保信息的正确传递和反馈。 <p>2. 团队合作意识的增强：</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 成果：团队合作意识的增强有助于提高团队的整体表现和项目成功率。 ○ 建议：通过定期的团队建设活动和跨部门项目合作，进一步增强团队合作精神。 <p>3. 职责明确与责任承担：</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 成果：员工更加明确自己的职责，勇于承担责任，这对于提高个人和团队的工作效率和质量非常有帮助。 ○ 建议：通过定期的职责宣导活动，进一步强化员工的职责意识和责任感。 <p>4. 跨部门沟通与协作：</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 成果：员工能够积极与其他部门进行有效的沟通和协作，这对于打破部门壁垒、提高工作效率非常关键。 ○ 建议：建立跨部门沟通的长效机制，比如定期的跨部门会议和联合工作小组，以促进信息共享和资源整合。 <p>5. 整体运营效率的提高：</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ○ 成果：公司的整体运营效率得到了提高，这对于提高市场竞争力和客户满意度非常重要。 ○ 建议：持续优化业务流程和管理体系，引入先进的管理工具和技术，以进一步提高运营效率。 <p>6. 工作满意度的提升：</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 成果：员工的工作满意度提升，这对于提高员工的忠诚度和留存率非常有帮助。 ○ 建议：通过定期的员工满意度调查和反馈机制，及时了解员工的需求和建议，不断改善工作环境和福利待遇。 <p>通过这些措施，客户可以继续巩固和扩大培训成果，进一步提高员工的工作绩效和满意度，为公司的长期发展和市场竞争力提供有力支持。</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
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	作为全球高端奢侈品集团，客户汇聚一系列知名的时装、皮具及珠宝品牌的高奢品集团。因其高标准的品牌特质，因此对于人才都要一定的要求水准。为了进一步提升各大品牌的管理效率，客户决定对旗下奢侈品品牌的店长能更有针对性的对店里的员工进行更有效的管理。希望通过培训，增强店长对于人才培养的完整体系认知，提升管理能力，同时加强团队协作和市场反应速度。
具体服务内容	<p>HPO 为客户提供的定制沙盘课程，通过游戏型领导力沙盘模拟课程，让店长从人才的选育用留四个方面，完整了解人才培育流程及模块，具有以下几个核心特点：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 实战模拟：沙盘模拟涵盖了企业运营的所有关键环节，包括战略规划、资金筹集、物资采购、设备投资与改造、财务核算与管理等，让店长通过实战演练，共同完成公司的经营目标。 2. 人才发展链：通过沙盘模拟，学员可以了解人才供应链、人才发展链、人才服务链等，这些链条共同构成了企业内部人才梯队，推动人才成长，并实现组织需求与人才成长的双赢。 3. 任职资格体系构建：沙盘课程中，学员将学习如何构建任职资格体系，包括定通道、定等级、定标准、定体系，这有助于员工职业化发展和职业发展通道的建立。

	<p>4. 人才培养四部曲：沙盘课程将教授学员人才培养的四种常用方式：课程学习、行动学习、导师制和轮岗，以提升员工的专业能力、解决方案能力、领导能力和跨部门工作经验。</p> <p>5. 人才发展全景图：通过沙盘模拟，学员可以对所有岗位进行统筹，明确发展方向，对员工职业进行全生命周期的管理。</p> <p>6. 量身定制：HPO 集团根据客户的个性化需求及企业特点，量身定制专属沙盘模拟课程，让学员在体验过程中更逼真及投入，同时在实战中虚拟企业管理和市场争夺的情景，获得行业领导地位。</p> <p>7. 领导管理工具与技巧：沙盘课程让学员学习并掌握相应的领导管理工具与技巧，从企业角度出发进行合适的人才培养体系构建，有效利用学习要点，适时地运用回现实工作中。</p> <p>通过这样的定制沙盘课程，客户的学员能够深入理解并掌握企业人才培育的全过程，提升领导管理能力，为企业的长期发展和人才储备打下坚实的基础。</p>
<p>服务成果</p>	<p>经过 HPO 的培训，客户的店长在人才培养及团队建设方面取得了显著成效，具体表现在以下几个方面：</p> <ol style="list-style-type: none"> 领导管理能力提升：培训提升了现有店长的领导管理能力，使他们能够更有效地管理团队和运营门店。 人才遴选标准：通过培训，客户的店长制定了一套人才遴选标准，这有助于筛选和吸引合适的人才加入团队。 人才培养体系：培训帮助店长构建了一套系统的人才培养体系，从人才的选拔、培养、使用到留存，形成了完整的人才发展链。 人才绩效考评：店长学会了如何进行人才绩效考评，这有助于激励员工提高工作效率和质量，同时也为人才的晋升和激励提供了依据。 人才激励措施：培训中，店长学习了如何制定有效的人才激励措施，这不仅能够提高员工的工作积极性，还能增强员工的忠诚度和留存率。 专业店长菁英培养：通过培训，客户成功培养了一批专业的店长菁英，这些菁英不仅具备出色的领导管理技能，还具备良好的商业洞察力和客户服务能力。 门店扩充基础：培训为客户未来门店的扩充奠定了坚实的基础，通过提升店长的领导管理能力和人才培养能力，确保新门店能够快速融入集团的运营体系，实现高效运作。 <p>综上所述，HPO 的培训为客户的店长提供了全面的人才培养和团队建设方案，不仅提升了店长的管理能力，也为集团的长期发展和门店扩张提供了强有力的支持。</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	外商独资
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	客户作为一家全球领先的合同研究、开发和生产（CRDMO）公司，通过开放式、一体化生物制药能力和技术赋能平台，提供全方位的端到端服务，帮助合作伙伴发现、开发及生产生物药，实现从概念到商业化生产的全过程，加速全球生物药研发进程，降低研发成本，造福病患。随着业务持续发展，为了提高公司内部关键员工的责任意识，确保员工在对内外的合作中能带给对方更好的合作感受，进一步增进业务发展为其员工提供有针对性的提升影响力培训。
具体服务内容	<p>HPO为客户提供了专业的提升影响力培训服务，课程通过聚焦在如何将专业性与对他人影响力相融合的主题，具体涵盖下面几个主题：</p> <ol style="list-style-type: none"> 案例模拟运作：学员必须在不确定性、缺乏清楚指示、充满竞争和诡谲多变的环境中运作，这要求学员对信息及策略的有效性具备高度敏感度。 决策与责任：学员需要充分获得信息并且做出决策、有效运用，为创造高质量的成果负起责任。 个人影响力提升：培训聚焦在“个人影响力”的相关主题，引导学员如何结合达成高生产力成果和建立高质量关系的技巧来产生最大的竞争优势。 管理生产力：学员学习在变化及不确定的环境中能够管理生产力的方法。 信息的运营：了解“他人的看法”比“你个人的意图”更重要，发现可能会阻碍生产力的个人习惯、态度和风格。 建立高质量关系：掌控同时建立高质量关系（信任、诚信、尊重）和获取高质量成果的挑战。 领导效能提升：学习成为一位卓越领导者的典范，取得和应用信息来确保最大的生产力。 企业文化影响：了解个人行为如何影响企业文化的形成，学习如何管理自己与他人的高质量关系。 积极主动的心态：学习“创造 YES 的思维”，积极主动的心态，以提升个人和团队的生产力。 <p>通过这样的培训，客户的员工能够在专业能力的基础上，进一步提升个人影响力和领导力，这对于公司在竞争激烈的生物制药行业中保持领先地位至关重要。</p>

<p>服务成果</p>	<p>经过 HPO 的培训，客户的相关伙伴在合作过程中对他人的影响力方面有了显著的提升，具体表现在以下几个方面：</p> <ol style="list-style-type: none"> 员工影响力提升：员工掌握了相关的思维认知及使用技巧，能够更好地通过高影响力推进工作进行。这种提升有助于在合作过程中更有效地沟通和协调，从而提高工作效率和项目成功率。 团队协作意识增强：通过团队建设和领导力发展培训，员工的团队协作意识得到了显著提升。这不仅加强了内部团队的合作，也提高了与外部合作伙伴的协同效率，这对于客户这样的生物制药企业来说尤为重要，因为它们经常需要跨部门、跨公司合作进行复杂的药物研发和生产工作。 领导能力提升：员工的领导能力得到了显著提升，这对于带领团队解决复杂问题、推动项目进展具有重要意义。领导力的提升有助于培养更多的未来领导者，为公司的长期发展储备人才。 客户信任提升：客户通过其高质量的服务和卓越的执行力赢得了全球客户的信任。这种信任是公司长期稳定高速发展的基石，也是公司在发展过程中能够穿越产业周期的重要原因。 公司长期发展基础：培训不仅提升了员工的个人能力，也为公司未来门店扩充奠定了坚实的基础。客户通过其“Follow-the-Molecule”战略，从早期开始与项目深度绑定，提高了合作黏性，这有助于公司未来项目的持续增长和业务的扩展。 <p>综上所述，HPO的培训对客户的员工个人能力提升和公司长期发展都产生了积极影响，有助于公司在竞争激烈的生物制药行业中保持领先地位。</p>
-------------	---

档案内容更新2025年09月