



企顾司企业管理顾问（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：企顾司企业管理顾问（上海）有限公司
 企业常用简称（英文）：Cegos China
 企业常用简称（中文）：企顾司（中国）
 所属国家：法国
 中国总部地址：上海市浦东新区浦电路370号宝钢大厦802室
 网址：www.cegos.com.cn
 所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期：1997
 在中国雇员人数：100

业务详情

1、主要客户所在行业：能源动力、生命科学（如医药，医疗器械等）、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务、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	个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	客户是中国出海企业的代表之一，其全球化战略不断深化，通过收购沃尔沃、宝腾汽车和路特斯汽车，以及与戴姆勒的合作，客户不仅扩大了产品线，也提升了品牌的国际影响力。 在出海事业中，客户需要与不同国家的客户和供应商进行深入交流，这要求客户深入了解当地的风土人情、职业习惯和文化差异。客户通过本地化的产品和服务策略，以及全球化人才团队的建设，成功融入当地市场。例如，在马来西亚的宝腾汽车项目中，客户通



	<p>过本土化创新和人才培养，实现了资源协同和规模化效应的最大化。</p> <p>此外，客户在欧洲市场的文化融入和本土化运营，也为其全球化发展打下了坚实的基础。这些举措体现了客户在全球业务拓展中对多元文化融合的重视和需求。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>在此背景下，企顾司与客户精诚共创，以高管团队为切入点，开在一系列针对性的内训项目，旨在以点带面，推进集团内部跨文化沟通和协作方面的改善。</p> <p>项目设计： 企顾司为客户设计的内训项目，旨在提升集团内部跨文化沟通和协作能力，具体服务内容如下：</p> <p>内容定制：通过与客户培训负责人的深入沟通，定制化培训内容，深刻理解客户在出海项目，跨文化沟通中遇到的挑战及背后原因，定制培训内容。</p> <p>多层次培训内容：</p> <p>① 管理者层面：注重宏观理解，包括全球市场策略、文化差异对业务影响的分析，以及如何构建包容性企业文化。结合课堂学习与实际应用，同时设计增加了晚宴环节，让高管在西餐礼仪和英文发言练习中，实际体验和练习跨文化交际技巧。</p> <p>② 国际项目经理层面：侧重实际跨文化沟通技巧，如客户关系管理、本地化团队合作。</p> <p>通过N轮沟通练习，强化不同层级员工的沟通技巧，确保信息在不同文化背景下的有效传递</p> <p>持续跟踪与反馈： 每次培训结束后，及时与培训经理沟通复盘，再次调整培训内容，以确保内容更加适合客户的需求。</p>
<p>服务成果</p>	<p>开发内部国际商务礼仪课程：客户基于企顾司的培训内容来开发内部的国际商务礼仪课程，涵盖服装、用餐、语言表达等，以适应不同国家的商业习惯和文化礼仪。</p> <p>分析不同国家文化：客户通过运用霍夫斯泰德文化维度理论。分析不同国家的文化差异，更客观地理解文化差异背后的原因。</p> <p>实施文化适应性训练：通过培训，员工能够更好地理解和尊重不同文化背景的工作习惯和价值观，这对于国际项目经理尤其重要，同时增加了国际项目经理的民族自信感。让他们在真实面对不过国家客户的时候，有理有据的表达自己的观点。</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>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>农、林、牧、渔业</p>



<p>客户当时的需求</p>	<p>针对中层管理团队的阳光培训计划，要求的服务标准： 符合领导力课程培训要求，需包含团队沟通与激励、创新思维与系统思考、计划预见与决策判断、压力与情绪管理课程，提供领导力线上课程学习，要求围绕领导力课程设置2天晚间专题研讨会，要有课后实践阶段，可根据课程设置结业考试，并能够在规定时间内完成培训授课工作。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>① 在线预习课程：《管理方式》、《引领团队和个人行动》、《创造性解决问题》、《我的职场画像：压力的主要来源》、《我的职场画像：情绪管理》，涉及学习内容：团队激励和沟通、管理执行力、创新思考力、问题解决力、了解和识别自身的压力管理能力、了解和识别自身的情绪管理能力。 ② 现场面授课程：《中层管理者的领导艺术》、《创造性解决问题》、《情绪和压力管理》。涉及学习内容：团队激励、沟通、授权、辅导、绩效等技能工具和方法；创新思维；问题分析和解决能力；压力和情绪管理能力。 ③ 晚间研讨会：《打造有效的部门/跨部门沟通》、《头脑风暴》 ④ 在线复习巩固课程：《压力管理要诀》、《提升心理韧度和抗压力》、《管理者如何给出积极且有建设性的反馈》、《良好沟通的三大途径》、《高效能工作的精力分配》。涉及学习内容：压力管理、抗压力、沟通、协作、反馈、冲突管理、精力管理、高效能工作等。</p>
<p>服务成果</p>	<p>① 线上线下学习：引导学员全面掌握管理理念、DISC分析、沟通、冲突管理、激励、授权、压力管理、情绪管理、问题分析、启发创造性思维等管理理念和工具的使用。学员通过培训，启发思维、开拓思路、提升管理技能、抗压力和情绪管理能力，对培训组织及师资专业度高度认可。 ② 学员结合培训内容，每组输出可落实于实际工作的成果作业，并在面授现场以PPT做成果公开分享。 ③ 课后随堂测试，以及训后“STAR”培训效果落地跟踪报告，跟踪辅导答疑。 ④ 对学员和小组进行学习激励，最终评选出8位优秀学员、1组优胜小组，进行奖励。</p>

客户案例三：

<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>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>电子电气</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户是光器件的领导者之一，成立于 2015 年，是专业从事研发、生产和销售光纤通信器件的高新科技企业。我们坐落在风景如画的广东省珠海市，拥有千级超净车间，20847m²的宽敞厂房。2021年~2024年公司员工规模呈逐年上升的趋势，目前公司员工总数已接近500人，相比于2021年，增加了3倍。</p>



	<p>在过去二十多年里始终专注于研发和生产体积小、性能卓越、质量可靠的光纤无源器件。他们的主要产品包括OCS, 软件自定义MxN MEMS矩阵光开关、NxN MEMS矩阵光开关、1xN MEMS光开关, MEMS VOA, 高功率保偏器件, 环形器, 隔离器, 探测器, 波分复用器等领先的产品。这些产品被广泛应用在AI智能、数据中心、车载雷达、工业激光、测量勘测、骨干网中继、相干传输、5G基站、光学检测、光学医疗等多个领域。</p> <p>客户每年6、7月分会新进一批985、211等名校的应届毕业生。为了更好的留住和培养人才, 客户每年会开展新员工入职训练, 为期2周, 其中第一周培训内容主要是围绕公司文化展开, 第二周提供职业化素养提升的培训。从企业角度帮助这批初入职场的新人实现从学生转入职场人的人生重大角色转变。既能够更好的塑造员工的职业行为与习惯, 同时也是企业人性化关怀, 重视人才管理的重要体现。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>客户新员工入职训练营项目为期两周, 培训设计主要以“户外拓展+室内培训+晚间活动PK”的形式展开, 培训主要围绕“公司文化”、“职场商务礼仪”、“职业化成长必备-时间与压力管理”、“合作式沟通”、“商务演讲”、“创造性解决问题”6个主题进行。</p> <p>白天集中授课, 晚间安排2小时进行关联主题的互动游戏。教学形式多样化, 帮助新员工在轻松愉快的氛围中相互认识, 彼此了解, 建立团队意识, 同时提升能够掌握很多实用的职业化技巧, 让新员工更加清晰的认识自我, 认识到学生与职员的角色差异以及如何快速适应新角色, 认识职场中可能要面对的问题以及学习相关的应对策略。引导新人正确认识和看待职场, 保持激励和进取的工作状态, 同时引导新人基于公司的发展规划好自身的职业路径, 同公司共成长。</p>
<p>服务成果</p>	<p>企顾司在此期间尽最大的努力保障学员的学习效果, 培训过程很顺利, 培训效果也非常好, 学员满意率非常高。随着项目的顺利进行, 学员课后反馈课堂气氛活跃、实用性高, 对工作和生活都有很多帮助。</p> <p>培训现场客户公司总经理及人力资源总监也是全程参与, 并对我们的服务和培训表达了高度的认可, 并表示未来会继续合作。</p>

客户案例四:

<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>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>能源动力</p>



<p>客户当时的需求</p>	<p>客户是一家能源公司，由客户的天然气和电力部门以及可再生能源业务合并而成，具有外资背景，于2019年11月20日成立，公司在全球范围内拥有约91,000名员工，业务遍布全球90多个国家与地区，业务覆盖几乎整个能源价值链，从传统能源到可再生能源，从电网技术到储能技术，再到复杂工业过程的电气化。</p> <p>客户业务不断拓展和变革，对团队管理提出了更高要求。许多新晋升为经理的员工（拥有约 1 年管理经验）虽有专业知识，但在领导员工、打造高绩效团队方面仍需要进一步提升。公司深知管理者的领导力对于持续取得最佳工作成果至关重要，需要快速提升他们的领导能力，以适应公司发展需求，同时增强团队凝聚力和战斗力，实现业务目标。</p> <p>因此，客户引入面向全球组织的领导力项目 —— “Siemens Energy People Management Program”，并由企顾司负责整个项目落地工作，筛选优秀的领导力讲师，组织讲师参加客户总部组织的TTT培训，随后面向中国区学员实施交付这一课程。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>从课程设计、讲师培训到培训实施，企顾司全程提供定制化服务。在客户的TTT培训阶段，不仅帮助讲师掌握了课程精髓与教学方法，还根据中国市场特点与学员背景，对课程内容进行了适度调整与优化。</p> <ol style="list-style-type: none"> 讲师培训 (TTT): 我们首先根据客户的需求推荐讲师，最终确定了3位讲师参加课程TTT，确保讲师们能够准确理解客户能源的企业文化，并能够准确传达课程核心理念和实践技能。 课程本地化: 考虑到文化和商业环境的差异，3位讲师对课程内容进行了适当的本地化调整，以确保课程内容与中国区管理人员的实际工作紧密相关。 启动会: 2小时的线上启动会，安排在课前3-4周进行，介绍了项目的背景、培训整体框架和课前预习作业，还邀请了总部高管高分享优秀的管理经验，为参训的经理们树立榜样。 现场培训: 在为期两天的现场培训中，我们通过高度互动的方式，比如实战模拟、小组讨论、情景演练等环节，确保学员能够充分参与，让学员在高度真实的场景中应用所学的领导力知识。 <p>培训后的持续跟进与深化拓展: 培训结束约六个月后开展的小组主导的Group - led peer coaching活动，确保经理们在小组中能够持续分享经验、共同成长，有效巩固培训成果。</p>
<p>服务成果</p>	<p>在2024年财年中，客户成功实施了举办了三期培训课程，根据课后评估反馈，我们得到了以下积极的成果数据：</p> <ol style="list-style-type: none"> 培训目标达成度高: 参与者对培训目标的清晰度和覆盖度给出了平均4.86的高分（5分制），显示出培训内容与他们的工



	<p>作高度相关，且成功传达了培训目标。</p> <ol style="list-style-type: none">内容相关性：培训内容与工作的相关性也获得了近乎满分的优秀评价，培训内容紧贴实际工作需求，对参与者的工作具有实际指导意义。满足期望：参与者对培训整体满足期望的程度给出了4.9分，这反映了此项目在满足参与者预期方面表现出色。 <p>根据现场参加的HR的反馈，SE5项目是他们参加过的最具实践性的案例练习培训，与个人经验紧密结合。模拟部分得到了特别赞扬，角色扮演环节也受到了广泛喜爱。培训结构良好，覆盖了广泛的必备主题，为参与者提供了坚实的知识基础。</p> <p>2025年的该项目也已经开始准备，计划依旧是实施三期，一定会取得更好的效果。</p>
--	--

档案内容更新2025年09月