



## 安迪曼教育咨询无锡有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：安迪曼教育咨询无锡有限公司

企业常用简称（英文）：OnDemand Consulting

企业常用简称（中文）：安迪曼咨询

所属国家：中国

中国总部地址：江苏省无锡市滨湖区旭天科技园26号 安迪曼大厦

网址：www.ondemandcn.com

所属行业类别：专业能力发展

在中国成立日期：2010年8月

在中国雇员人数：40+

### 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）、运输及物流、能源动力、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）

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	公司客户经理队伍是深入实施“342强核行动”的重要力量，是重塑公司业务市场竞争力的关键所在。然而，通过调研反馈，目前存在客户经理培训缺乏顶层设计、客户经理分层分类不够清晰等情况。因此，为加快推动公司客户经理队伍建设，促进实现“价值贡献提升和综合能力提升”的总体目标，亟需构建分层分类培养体系。通过与外部专业机构合作，达成以下目标：清晰公司客户经理分层分类差异、建设公司客户经



	理能力模型（人才标准）等
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 清晰公司客户经理分层分类差异：分析不同类别、不同层级公司客户经理工作职责及差异，为公司客户经理分层分类管理提供依据，促进各类客户经理的工作做到专业专注。</li> <li>● 建设公司客户经理能力模型（人才标准）：清晰展示不同类别不同层级公司客户经理需要匹配的能力，从而规划培训工作时加强与能力的链接，系统性地提升公司客户经理队伍的能力。</li> <li>● 规划公司客户经理成长路径图：清晰展示客户经理能力培养及学习路径，为员工提供发展指引。</li> </ul> <p>建设公司客户经理培养全景图、学习地图和课程体系规划表：清晰展示针对不同类别不同层级客户经理的能力提升需求，需要匹配的课程内容及形式，最终建立公司客户经理分类分层培训体系及课程体系。</p>
服务成果	<p>新任职客户经理工作分析套表（分层级） 中小客户经理工作分析套表（分层级） 大客户经理工作分析套表（分层级） 客户公司客户经理序列培训体系建设项目报告，包含需求背景、方法流程、样例呈现、落地建议等。</p>

**客户案例二：**

所提供的服务类别	专业能力发展
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>客户成立于2015年，以【探索美的无限可能】为使命，致力成为全球TOP的美妆品牌公司！</p> <p>针对产品经理岗、运营经理岗建设清晰、科学的学习地图，有序指导关键岗位人才培养规划与设计，为业务快速发展提供人才支撑。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 明确利益攸关方的目标和期望</li> <li>● 确定项目目标</li> <li>● 建立项目团队</li> <li>● 召开项目启动会</li> <li>● 精细版课程体系工作坊（2天1晚/期）</li> <li>● 课程体系数据处理（后台1天/岗）</li> <li>● 绘制学习地图</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>● 整体成果交付</li><li>● 项目回顾与总结</li></ul> 客户项目组落地应用中的问题答疑及需要的支持
服务成果	<ul style="list-style-type: none"><li>● 项目合作协议</li><li>● 项目计划表：包括如何臻选业务专家，人数，开课准备等。</li><li>● 精细版 学习地图成果包，包括产品专员岗位、运营专员岗位</li><li>● 结项汇报材料：学习地图套表和原始数据</li><li>● 问题答疑与辅导：学习地图落地应用指导</li><li>● 线上微课赋能</li></ul>

档案内容更新2025年09月