



## 上海中欧国际文化传播有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海中欧国际文化传播有限公司

企业常用简称（英文）：CEIBS BUSINESS ONLINE

企业常用简称（中文）：中欧商业在线

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：https://www.eceibs.com/

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习、个人能力发展

在中国成立日期：2008年9月

在中国雇员人数：100-500人

### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、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	领导力发展培训
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	自1989年推出中国劲酒以来，客户经历了近30年的快速发展，从单一的保健酒产品体系发展到多条业务线，涵盖多种香型白酒和中医药业务，同时在多地建立了不同香型的原酒生产基地和外部酒业子公司，形成



	<p>企业集团化运作。然而近年来，随着消费者心智不断升级和疫情带来的消费重组，酒业进入存量竞争时代，市场环境发生了巨大变化。2019 年公司正式启动了以营销为先头的各系统业务转型变革，着重加强 C 端用户运维能力和品牌建设能力，围绕此打造各单位系统“以用户为中心”的内部流程，工作方法和工作思想，并着手制定公司未来三十年战略规划和近五年关键战略，在新导向下为公司构建整体发展蓝图和路径指导。</p> <p>领导干部是组织承上启下的中坚力量，其能力直接决定公司转型变革效果与战略达成。公司变革启动后，对干部群体的各项能力提出了更高要求，其中更是规定全体干部必须熟知产品知识和核心利益点讲述，人人具备 C 端用户运维能力。在此要求下，过往的干部培训项目显露出培训对象不够聚焦、主题较为零散、培训成果转化不足、缺乏对新能力项的培养路径支撑等问题。如何完善培训体系，设计关键能力短板的培养路径，加强培养的深入性和系统性，成为重要课题所在。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p><b>一、建立完整能力和培养模型，“631”法锁定培养核心。</b></p> <p>在此背景下，客户决定以建立领导干部能力模型、完善培养梯队规划为先导，形成清晰完整的培训框架，从源头确定培训目标和聚焦群体，从而解决过往培训体系化不足的问题。2023 年 4 月，在前期已有模型基础上，客户结合公司干部管理制度和近三年干部盘点考评结果，通过“631”需求调研法（60%公司意见，30%自身短板和 10%客户意见），以问卷和一对一访谈，迭代能力模型和培训体系，明确划分培养梯队，提炼出新阶段共性能力短板和相应提升方式，并据此为直属中层设计了以“赋能变革，串联三香”为主题的系统培训方案。</p> <p>此外，还确定了培训核心方向：变革创新、战略规划与部署、团队领导与人才培养及其他综合领导力素养。</p>



### 领导力梯队建设总体规划

学习地图引导 + 专训班+案例输出汇报	学习地图引导 + 专训班+导师帮带	专训班+专题培训 +线上个性配课	专训班+专题培训 +线上个性配课	一对一设计，以外派和自主学习为主
<b>骨干员工</b> T4/S4/M5/O6 职级及以上员工	<b>新晋中层</b> 任职1年及以下干部	<b>二级中层</b> 任职1年以上公司各单位（子公司）所辖二级部门负责人	<b>直属中层</b> 公司重要单位（子公司）领导班子成员，及直属部门负责人	<b>公司领导</b> 董事长、总裁、副总裁、工会主席

包含现任各层级高潜干部

**二、以业务实际为蓝本，链接现状深度设计课程。**

在本项目中，客户改变过去理论知识占主要内容的授课形式，结合内外部优秀讲师资源策划了全新领导力系列课程，主题紧密贴合能力短板，授课过程注重理论引导，启发和内容共创；授课内容源自公司经营理念延展、三大业务板块现状和成熟工作经验方法论，对痛点进行变革工作推演和战略解码，深度贴合公司需要，实用性强。

授课者结合了外部讲师、公司高层和资深直属中层，既学习外部前沿理论和方法论，也促进了内部优秀经验交流，学员反馈良好。

**项目运营实践与创新亮点**

**一、走出总部，实地感知公司发展与产品特性。**

除领导力短板建设，针对干部队伍对公司长期战略和各香型产品特点感知不足的问题，客户联合公司外部酒业设计了全新的组织形式和赋能路径，不再只局限于总部参训，而是依托客户现有产业布局，前往各子公司酒业实地参访和开展培训活动，将参观、学习、交流一体化。带领干部实地深度体验各香型生产工艺和各厂区独特文化，极大提升了其对公司产业布局和产品利益点的感知，同时减少日常事务对学员的干扰，提升学习效果，增进其对公司发展的信心。

**二、成果输出与干部考评结合，凝聚全业务链共识。**

本项目改变以往只要求学员在训后各自提交培训心得的成果输出方式，在课程设计和执行中注重以思促学，通过当堂演练、现场汇报指导和训后多部门联合跟进等手段，凝聚群体意志，及时得到反馈启发；紧密连接公司前中后台各业务模块，促使学员站在更高角度思考变革全局，输出一致性



	<p>共识；将培训成果与行动落地情况与干部年度考评直接挂钩，确保培训成果落实到位。</p>						
<p>服务成果</p>	<p><b>1、学习输出成果</b></p> <p>学员综合满意度达 95.26%，评价远高于之前的干部培训（87.32%），全部学员均认为通过培训学习了可实操落地的新知识。培训内容涵盖现阶段全部关键能力短板，输出了各大业务板块共 8 张战略执行地图；小组输出共计 16 份培训总结地图，每位学员一份培训心得（作为当月读书心得提交），包含重点知识感悟，历史工作思考以及下步行动计划，为后续业务变革工作提供了标准化且可操作的重要工作清单。部分培训数据见下：</p> <div style="text-align: center;"> <p><b>满意度对比</b></p> <table border="1"> <caption>满意度对比数据</caption> <thead> <tr> <th>年份/项目</th> <th>满意度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2019-2022年 干部培训综合满意度</td> <td>87.32%</td> </tr> <tr> <td>2023-2024年 “赋能变革，串联三香” 直属中层培训项目</td> <td>95.26%</td> </tr> </tbody> </table> </div> <div style="float: right; background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; width: 200px;"> <p>培训人数：74人， 各业务责任人覆盖率</p> <p><b>100%</b></p> <p>培训总课时</p> <p><b>24课时</b></p> <p>输出成果（团队+个人）</p> <p><b>24+148份</b></p> <p>培训路程</p> <p><b>1748公里</b></p> </div> <p><b>部分培训关键数据</b></p> <p><b>2、干部队伍建设成果</b></p> <p>本项目中，两次培训全程驻外，全体直属干部亲身感受到公司近十几年产业布局、发展成果、各产品工艺特点和核心利益点，赋能用户运维工作，增进了对公司未来发展的信心。</p> <p>此外，培训氛围积极热烈，促进了客户旗下各系统和子公司外部酒业的跨部门学习交流，提升了干部队伍的凝聚力和向心力。</p>	年份/项目	满意度	2019-2022年 干部培训综合满意度	87.32%	2023-2024年 “赋能变革，串联三香” 直属中层培训项目	95.26%
年份/项目	满意度						
2019-2022年 干部培训综合满意度	87.32%						
2023-2024年 “赋能变革，串联三香” 直属中层培训项目	95.26%						

	<p><b>3、领导力发展路径建构成果</b></p> <p>本项目既是公司领导力梯队建设的重要组成部分，也为公司领导力发展提供了新的路径支撑。在关键领导力项提升方面，打造了一系列切合公司需要的内外部精品课程并不断迭代，设计实践了理论与研讨共创相结合的培训形式以及成果输出方式；在领导力综合素养提升方面，依托客户产业布局创造了“三香联动”，“参学一体”的独特赋能方案、赋能路径和学习氛围，有力提升了学习效果；在项目策划和执行方面，为公司未来领导力发展乃至整体培训工作提供了良好借鉴和宝贵经验，与其他干部培训一共构成了具有客户特色的干部培训项目体系。</p>
--	--

**客户案例二：**

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	耐用消费品
客户当时的	客户是中国领先的体育用品企业之一，始创于 1987 年，2008 年 6 月 3 日正式在港交所挂牌上市。2019 年，该企业海外并购多个国际品牌，开启多品牌、国际化发展道路。该企业人才中心建立了以文化为基石的管理人才培养体系，接下来需要依托干部能力模型，以年度战略目标为导向，构建管理序列人才培养项目形成闭环。由此，某中国领先的体育用品集团与中欧商业在线深度合作了中层、高潜骨干，两

需求

个层级的管理者领导力提升培养项目，以“训、战、思、练”为核心串联整体培养项目。

- “经理层级加速度项目”：项目设计、线下3次6天工作坊（绩效管理、领导下属、复盘与经验萃取）、项目运营
- “高潜骨干启明星项目”：项目设计、线下3次6天工作坊（情境高尔夫、目标设定与执行、总结与复盘）、训中评估、项目运营

项目服务-加速度项目（中层）示例

中欧商业在线为该项目进行系统设计、需求调研、课程设计匹配以及全流程的运营支持

具体服务内容

### 培养计划回顾：中阶领导力培养计划全景图

项目周期4个月，集中3次，每次2天集训，内容包括线上课程、线下课程及行动实践，结业汇报可以做线上或线下的单独汇报。

能力要求	绩效管理	高效执行	培养与激励	总结与复盘
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 目标拆解</li> <li>✓ 任务分配</li> <li>✓ 绩效追踪</li> <li>✓ 绩效反馈</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 理解战略</li> <li>✓ 目标清晰</li> <li>✓ 高效执行</li> <li>✓ 业务敏锐</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 团队管理</li> <li>✓ 员工激励</li> <li>✓ 员工培养</li> <li>✓ 员工关爱</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 对外对标</li> <li>✓ 经验萃取</li> <li>✓ 复盘沉淀</li> </ul>
【训】(线上)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 运用SMART法制定恰当的目标</li> <li>✓ 绩效管理 with 目标设定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 战略解码四步法</li> <li>✓ 管理和优化战略执行过程</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 制定综合性的激励方案</li> <li>✓ 根据员工类型选择教练风格</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 线下为主</li> </ul>
【训】(线下)	《全面绩效管理实战》(2天) (结合特步战略制定绩效目标，并根据特步内部绩效管理机制开展绩效管理)		《团队管理的八项修炼》(2天) (课前调研并收集内部管理案例，根据需求单课程内容定制)	
【战】	<ol style="list-style-type: none"> <li>结合学员的管理经历，梳理自己的管理经验，找到输出管理经验的场景，填写管理经验萃取课题卡</li> <li>结合前面两次课程的实践和演练，提交萃取案例</li> </ol>			最佳管理实践萃取工作坊 (2天) 萃取经理层级在实际管理场景下的成功经验，形成最佳实践案例集
【思】	<ol style="list-style-type: none"> <li>学员在实践后，形成实践案例和个人反思，并与领导进行交流沟通，获得领导的反馈。</li> <li>通过最佳管理实践萃取帮助学员进一步提升认知。</li> </ol>			
【练】	<ol style="list-style-type: none"> <li>线上课程的学习成绩</li> <li>线下课程的知识掌握</li> </ol>	实践案例撰写和分享评分	结业汇报的评分	<b>结营 (1天)</b> 实践萃取案例汇报 (内部)

项目线下学习旅程

### 项目线下学习旅程

第一模块  
7月12-7月13日  
项目开营 & 《全面绩效管理实战》

第二模块  
8月16-8月17日  
《Inception 盗梦空间——有效领导下属》

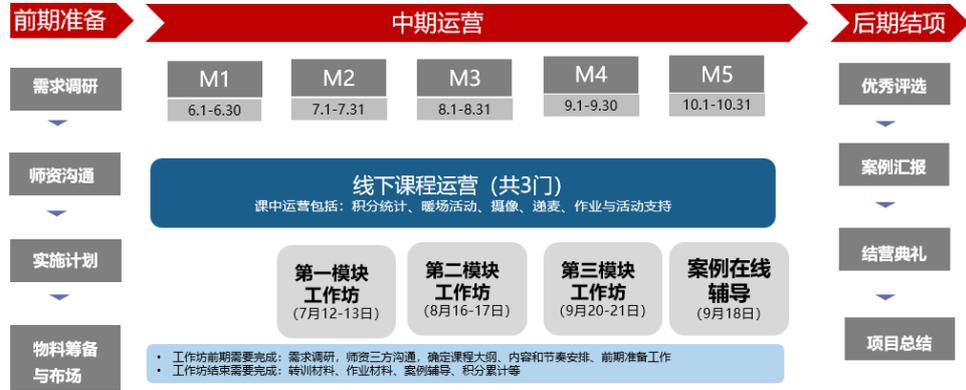
第三模块  
9月20-9月21日  
《复盘与经验萃取》工作坊

结营汇报&仪式  
10月30日下午 (暂定)  
项目总结、案例汇报、颁奖



项目线下运营全景图

项目线下运营全景图



4 个月, 6 个小组, 共 \*\*位学员  
完成 3 门主题工作坊, \*\*份主题实践作业, 全方面提升学员的管理视野, 锤炼管理技巧  
完成\*\*次直线经理沟通, 建立学员和直线经理的深度链接  
1 次管理案例萃取, 为学员提供实战场景和反思经历, 进一步提升管理认知

课程成果: 《全面绩效管理实战》



服务成果

**Part 01 训+战**

工作坊&实践反思

- 高质量完成课程目标: 丁老师结合实战、案例分析、工具分享等教学方法, 深入浅出、幽默风趣地完成课程目标。
- 学员实践反思: 在课堂上, 6个小组进行目标研讨、头脑风暴、成果展示, 在知识转化中反思自我、相互学习; 在课后, 学员们通过实践作业以及上级领导意见, 深入反思应用效果并持续改进。

合计 **39** 人次参加2天课程学习

**Part 02 课程评价**

学员评价总结

带来启发与转变  
与日常场景有效链接  
化繁为简, 工具便于落地  
体系化、系统性

**39位**  
学员打分

**9.65分**  
课程评价

档案内容更新2025年09月