



上海麦肯特顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海麦肯特顾问有限公司

企业常用简称（英文）：EMKT

企业常用简称（中文）：麦肯特顾问

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：www.emktco.com

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展

在中国成立日期：2000年

在中国雇员人数：26

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）、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）、机械制造、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	机械制造
客户当时的需求	客户公司为了在中国市场培养未来的骨干和领导力团队，构建更加坚实的人才基础与前瞻性的战略布局，该公司从上海、苏州及大连这几个地区，精心挑选出了一批高潜储备人才，希望进一步强化他们的专业技能和领导力，为公司未来的发展注入强劲动力。 项目目标：



	<p>1) 学员进行自我探索与发展，从内驱力进行自我激励与团队激励，促进ownership；</p> <p>2) 学员获得一套方法论，每个模块个性化做作业与团队辅导，改变与突破可以量化；</p> <p>3) 掌握系统性的领导力知识和必备的管理技能，拓展战略性经营思维，为未来做好准备；</p> <p>4) 针对学员实际工作中的挑战与瓶颈，学习能够学以致用，提升个人效能与团队绩效并达成公司业绩目标。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为了精准支持客户解决问题并实现其核心目的，麦肯特顾问设计了一套全面而高效的项目定制方案客户CLC领导力发展项目，旨在帮助参与者深化自我认知，激活自身核心优势；提升团队领导力，拓展管理思维与角度；以及扩展经营视野，使他们能够站在更高的视角领导团队，持续创造卓越绩效。</p> <p>2024年约31位来自企业内部不同部门的高潜储备人才参与到了此次培训中。</p> <p>1) 项目启动阶段，麦肯特顾问为学员准备了线上“KICK-OFF”启动大会，同时学员制定个人发展计划，并通过线上微课预热学习和参加SDI®在线测评工具，让学员更好的了解课程和认知自我。 前期产出：学员进入状态、明确项目目标和流程</p> <p>2) 项目中期，通过三期核心线下培训课程：《SDI®-激活核心优势》、《SDI®-内驱力领导》及《商战模拟-经营决策》，旨在促进学员知己解彼，强化领导力。期间，每期课程间隔一月，配以复盘与辅导，确保知识转化为实战技能，为学员打造高效且有价值的学习体验。 阶段性产出：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 从自我认知，团队管理，经营决策不同维度学习 ● 把学员实际案例带进来讨论与实践 ● 将知识转化为经验和技能 <p>3) 项目收官之际，通过组织项目回顾与成功应用案例的分享，深化学习成果，进一步推动学员领导力飞跃。 项目成果：能力的提升与发展、个人案例、领导力学习发展案例库</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、经过本次项目培训，企业可建立关键人才的发展和保留计划。</p> <p>2、对约21名学员实施了跟踪与行动计划评估，数据表明：学习完</p>



	<p>SDI内驱力®领导课程后，学员成功将学习成果融入日常，工作场景应用率高达85%，生活场景达15%，充分彰显了培训内容的广泛实用性。</p> <p>3、培训成果在具体工作环境中得到了的运用展现：部门内，学员能以团队协作和创新应对资源挑战，推动团队绩效提升，注入协作新活力。对外沟通上，针对难缠客户，学员能通过对外沟通策略有效破冰促合，赢得职业声誉，展现专业素养与领导力。</p> <p>4、麦肯特顾问的项目，不仅为学员们提供了相关技能储备，更激发了他们的团队合作能力与创造力，该公司更是于今年又进行了复采，未来仍将持续合作。</p> <p>相关学员反馈： 通过学习，掌握了有效察觉和及时解决冲突的技能，这些技能不仅能有效处理工作和生活中的冲突，还能显著提升沟通效率和实际操作能力。</p> <p>重新审视了个人优劣势，并掌握了“知己知彼”的沟通策略，有效提升了沟通能力也为个人成长指明了方向，非常实用值得终身学习。</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	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>过去8年中，客户中国公司发现，冲突广泛存各分公司和子公司的内部，不断增加的冲突给企业带来了冲突成本：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、影响工作效率并降低生产力 2、加剧工作环境紧张和不愉快 3、增加员工流失率 4、阻碍了团队成员之间的有效沟通和协作，影响共同制定的决策质量。 <p>从公司，到人才发展的职能部门都面临种种挑战，汽车市场也面临激励的新能源的市场竞争。新技术的不断发展需要客户更创新，更敏捷的应对，AI和数字化的发展对人才发展部门提出更精确的要求，这种变化对的学员也带来变革的压力，不仅要求未来人才有创新和改变的技能，也要求也积极的心态迎接变化和变革。冲突管理</p>



	<p>的课程内容一定程度的为这种变化做了学员心态上的铺垫。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>客户中国公司连续8年采购《SDI内驱力®-冲突管理》课程，课程覆盖了该集团金融投资、销售、乘用车品牌、新能源和生产研发等。</p> <p>麦肯特顾问《SDI内驱力®-冲突管理》课程让客户感觉到焕然一新，与其以往采购的冲突管理课程完全不一样。课程会以分组讨论，实战演练，剧本演练，案例分析，测评解读，Q&A互动来作为主要学习方式，帮助客户提升两个主要技能：预防冲突及管理冲突。</p>
<p>服务成果</p>	<p>该课程的学习让客户更好的发现了自己，增强了解决冲突的信心，从而帮助客户更加从容和有效地处理周围关系。</p> <p>在过去8年里，《SDI内驱力®-冲突管理》课程不仅提升学员自身敬业度，提高员工绩效、提升员工主动解决冲突的积极性，把工作提升至责任感的高度、增进团队间的协作，提升绩效。</p> <p>同时，帮助学员改善人际关系，提高沟通能力及工作效率，提高绩效、有效地预防冲突、突破自我，主动发展自身所需的优势，将自身优势发挥到极致。这也成为了该集团选择于2024年续签该课程3年的重要原因。</p>

档案内容更新2025年09月