

培颂能管理顾问（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：培颂能管理顾问（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Persona Global China

企业常用简称（中文）：培颂能

所属国家：美国（总部）/上海（中国子公司）

中国总部地址：上海市浦东新区三林路88号明通创意园7号楼C座、上海市虹口区天宝路879号电信培训中心C410

网址：www.personaglobal.com

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期：2015年6月

在中国雇员人数：40

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、IT信息技术，半导体及通讯、化工与石化、文化、体育和娱乐业

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、销售培训、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	作为连续合作了3年的合作伙伴，该公司对于Persona版权课程《故事的力量》的培训应用，已经不再仅仅放在“故事思维”培养的体系中。目前作为该公司的保留培训课程，《故事的力量》在企业大学内部公开招生，学员对象从高层（总监及以上）、到基层（专员）；从销售部门、到财务部门全员开放报名参与。

<p>具体服务内容</p>	<p>作为内部公开课的形式,《故事的力量》是少有的可以匹配所有学员在同一个班级内学习的课程,原因在于学习的是方法,而故事的素材来自于学员本身——不同的岗位会讲出不同的故事,且过去的故事可以被未来所使用。</p> <p>四种故事模型——联结的故事、清晰的故事、影响力故事和成功的故事适用于各种工作场合,并且在课后完成24周的邮件辅导方案,帮助学员成为真正的“故事高手”(收集故事、讲好故事、触发故事)</p> <p>从岗位划分: 管理者学习后,掌握了“非权威式的影响力”方法,通过自己的故事来鼓舞、激发下属;并且在学会清晰的故事后,能够更好的传递公司的战略转变,让更多人清晰理解企业的战略变化目的,从而多方面提升自身领导力。</p> <p>基层员工学习后,掌握了“如何用故事来更好的展示自己”——比起干硬的自我介绍与观点表明,能够找到一个故事来表达自己的观点,从而更容易让听众接受,无疑是非常有助于工作的顺利进行。</p> <p>从职能划分: 销售学习后,帮助他们寻找到适合运用在销售场合中的故事——成功的故事、影响力故事——从而更好地建立新客户、维系老客户、挖掘新商机。</p> <p>财务学习后,帮助他们掌握一种财务数据的“解释方法”,能够在未来的审计工作中,更好的应对问题。</p> <p>HR学习后,帮助他们在招聘环节更好的展示企业文化和价值观、在离职面谈过程中成为更优秀的“三赢”谈判者。</p>
<p>服务成果</p>	<p>学员满意度优秀 (4.6/5)</p> <p>在后续的课程反馈中,普遍看到:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 学会如何讲好故事,好故事的KEY 2. 学会如何收集故事,并搭建为未来场景做准备的故事的银行 3. 学会如何用故事来做沟通,让听众在情感上与我产生链接,从而提升信任 4. 学会如何用故事来阐述观点,让听众更愿意聆听 <p>该课程目前已经进入该公司培训保留名单,2019年继续合作,报名场场爆满、供不应求。</p>

客户案例二:



所提供的服务类别	领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	该公司是Persona的国际战略合作伙伴，每年都会采购Persona各类通用培训课程。2018年，随着该公司传统业务的战略性转型，对未来的人才培养提出了新的挑战。为了配合战略落地，人才到位，该公司亟待培养一支得力的内部培训师团队，开发一系列助力战略推进的课程，培训中心于2018年提出“火种”计划。
具体服务内容	<p>通过多方比较和多轮沟通，最终采用了培颂能讲师TTT设计方案。并结合指定题目《工匠精神》，完成讲师培养、课程设计及实际授课三部曲。</p> <p>培养项目分为两个阶段： 阶段一：通过《团队协作》课程的体验式学习、TTT学习，掌握基本的讲师授课技巧。 阶段二：团队共创，ADDIE，完成《工匠精神》的拆书，并设计成1天的内训课程。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 学员学习热情和投入度极高 2. 完成学习后，90%的学员达到了“可授课”的程度 3. 后续回访发现，学员实际后续授课满意度普遍达到80%的优秀线。

客户案例三：

所提供的服务类别	销售培训、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	<p>该公司需要公司的销售部人人学会讲故事，并将企业故事带入到日常工作中，讲给客户听。从而展现该公司精神与文化。</p> <p>由于在与Persona合作之前，该公司找过其他同类产品，却并没有取得期望的效果后。该公司找到了Persona，希望能够有类似的课程可以推荐给销售部门。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>在通过了解后发现，由于该公司的销售模式属于B2B，且基本都是solution销售，因此客户的需求完全与版权课程《storytelling for sales®》吻合。因此我们在沟通后直接决定采用该课的标准上课方式，给予销售学员2天的完整培训+24周邮件辅导。</p> <p>通过解决销售流程中的四个阶段，暨“赢得信任、建立信誉、体现价值和征询确认”，帮助学员收集过往的经验，转化为可被使用的故事，并应用于今后的不同工作场景。同时辅以24周邮件追踪辅导（DPP），来提高学员的“故事思维”，学会如何讲好故事、收集故事和触发故事。</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 培训满意度100% 2. 学员明确表示该课程所学的技巧和技能，理论与实际结合度非常高，可以、并有信心应用在实际工作中。 3. 由于故事的素材来源于学员自己公司过往的真实经历，故事成型后不用有更多“准备工作”，随时可以讲给客户听，易用性高。

客户案例四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>个人能力发展、专业能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>航空</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客舱工作中，无论过去、现在还是未来、每天都有很多故事在发生，如何快速跟旅客产生联结，通过有效的说话套路（技能）将该公司客舱的新产品新技术快速推广给旅客，快速进入旅客服务2.0时代，是2018年重点需要开发的精品课程。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>围绕该公司客户的核心需求，定制化开发了【小客舱的大S】精品课程1天和2天版本内容。同时通过分阶段TTT，辅导备课以及现场授课辅导等多种手段，培养发展了该公司自己的该课程内训师24人以满足未来5000名学员的授课规模。</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 24位内训师全部完成内部考核认证、上岗授课 2. 5000名学员的轮训项目，内部轮训已经开展，并获得好评 3. 目前该公司已经是国内前列的宣传服务产品的优秀航空公司，比如“该公司一碗面”。

档案内容更新于2019年7月