

## 北京天元鸿鼎管理咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：北京天元鸿鼎管理咨询有限公司  
 企业常用简称（英文）：TYON CONSULTING GROUP  
 企业常用简称（中文）：天元鸿鼎咨询集团  
 所属国家：中国  
 中国总部地址：北京市丰台区南方庄一号院安富大厦19层  
 网址：www.tyonzixun.com  
 所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展、在线和移动学习  
 在中国成立日期：2007.5.9  
 在中国雇员人数：120

### 业务详情

1、主要客户所在行业：专业性服务（如法律，公关，教育等）、建筑业、住宿与餐饮业、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	在线和移动学习
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	客户公司的业务范围除传统的信函、邮政汇兑、包裹、报刊发行、集邮等，还涵盖了邮政储蓄、保险、理财等业务。客户公司在本地拥有众多网点，网点亟需进行营销能力与管理效能的提升培训，但是脱产式的外部培训难以满足公司的现实需求，因此，公司希望借助线上学习平台完成内部员工的培训，培训内容需涵盖网点业绩提升、营销活动设计、服务能力提升等。

<p>具体服务内容</p>	<p>天元鸿鼎通过前期的客户调查，中期的客户访谈，后期的课程设计等，制定了满足客户需求的最优方案——“天元融e学”营销总动员系列课程，课程以场景型客户活动作为营销推手，从抓活动、强合作、细管控、精外拓、抢客户、巧销售、练团队和优质服务全流程系统化解读旺季营销关键举措，直击网点业绩拉升制约瓶颈，辅以实操话术和营销工具，有效提升各岗位营销技能，助力银行充分持续释放产能。</p>
<p>服务成果</p>	<p>天元鸿鼎营销团队与客服团队联合成立专项小组，根据“天元融e学”PC、APP、微信三端学习平台的不同特性，帮助客户公司制定了科学有效的日、周、月学习计划，充分利用“碎片化时间”。营销总动员系列课程帮助客户公司进行营销活动的设计，提升了网点产能，传授的实用话术和营销工具更提升了网点的服务水平。</p>

**客户案例二：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>教练技术培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>建筑业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>在客户公司的整体背景下，根据铁路沿线的特点与需求、结合铁路建设与运营的需求与贴点，规划客户公司未来产业组合，编制集团五年发展战略，确定公司未来五年战略发展目标与发展路径；根据客户公司与运营要求，以客户公司五年发展战略为基础，规划未来五年客户公司战略目标实现路径与方式，将虚化的战略目标转变为可实施的行动计划。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p><b>1. 内外部环境与发展趋势分析</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 宏观分析—国家、河南、安徽、江苏相关省份宏观经济形势与发展趋势研究分析；</li> <li>• 中观分析—铁路行业发展现状与趋势分析预测；</li> <li>• 微观分析—铁路行业标杆企业经营模式研究分析；</li> <li>• 内部分析—客户公司内部发展现状与资源能力研究分析。</li> </ul> <p><b>2. 重点战略专项课题研究</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 研究确认八个层次的战略任务：克服危机、抓住机遇、强化及制造竞争优势、对产品及服务进行结构性创新、对公司发展路径</li> </ul>

	<p>进行创新、对行业进行创新、基于整体市场和生活方式进行创新、引领和创造未来。并进而确定战略任务的关联性分析、战略任务底线描述、战略任务对战略方法论的要求；</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>结合战略环境研究及战略管理现状，形成若干重大战略性备选研究课题。</li> </ul> <p><b>3. 公司发展战略规划</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>根据战略研讨会结论，及专项战略课题、常规战略课题研究进行战略思考：经营哲学刷新、战略认识论调整、战略实施、规律与本质、战略敏感度管理、战略偏好管理；</li> <li>把选择出的战略思路细化成公司发展战略，明确设计投资组合、产业组合、横向战略、资本运作战略等发展战略的核心元素。</li> </ul> <p><b>4. 公司“十三五发展规划”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>根据客户公司的战略目标，同时结合国家和地方十三五规划，拟定客户公司十三五规划（2016—2020）（未来5年发展规划）</li> </ul> <p><b>5. 战略管理体系与战略落地十大工程</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>聚焦客户公司战略实施，特别是战略规划的最终落地，明确战略实施导向和原则；</li> <li>设计面向客户公司的战略实施的战略管理体系，设计并优化客户公司战略管理组织体系，编制相应的战略管理流程；</li> <li>分解客户公司公司战略落地十大工程，各业务部门和职能部门拟定年度十大工程，同时把这些计划与员工的个人业绩紧密结合起来；</li> <li>在为客户公司提供战略规划解决方案的同时，同时建立战略管理能力，提出战略落地与实施的支撑/保障措施建议，从根本上提高企业的战略能力和变革能力。</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>对内外部环境及行业发展趋势进行深度分析，为公司发展战略规划做好基础性工作；确定对客户公司战略规划所必须研究的若干课题，并进行深入研究；通过战略研讨，理清发展脉络和思路，为其后战略规划打下坚实基础；确定客户公司发展可能的思路，明确客户公司战略规划核心思路及发展路径；设计客户公司战略管理体系，强化客户公司发展战略落实的全员认识，统一各层级工作思路，促成矢量合力，确定整体、分支机构、部门的战略落地十大工程，保障实施；</p>

**客户三：**

<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>金融服务（如银行，保险，财富管理等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户公司内部拥有多个业务条线，条线负责人多由业务负责人提拔而来，因此在管理技能方面有所不足，客户方希望借助外</p>



	<p>部培训力量帮助中层管理者提高管理水平、掌握管理技能，在领导力与执行力方面有所提升。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>天元鸿鼎为客户制定了中层管理技能提升培训，培训内容主要围绕“管理者角色与职责、高效执行的‘3+1’、以终为始的目标管理、有效的沟通协调、要事第一的时间管理、团队管理与情景领导”六个模块有针对性的展开，为客户教授了管理的五项基本职能、中层管理四项核心职责、执行型管理者的七个关键行为等课程内容，理论与实践相结合，辅以案例讲解和现场互动。</p>
<p>服务成果</p>	<p>天元鸿鼎帮助中层管理者提升了管理技能，并将技能落实应用于日常管理工作中，增强了受训学员的工作责任感，达到了从“要我执行”到“我要执行”的目的，主动自觉进一步做好自己的本职工作，确保了企业各项工作不折不扣圆满完成，提升了管理绩效。</p>

档案内容更新于2017年3月