



## 上海英耐商务咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海英耐商务咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Impact English

企业常用简称（中文）：英耐 或 英耐英语

所属国家：中国

中国总部地址：上海市浦东新区东方路985号20楼E座

网址：www.impact-edu.com； www.yingnaiyingyu.com

所属行业类别：在线和移动学习，企业语言培训

在中国成立日期：2009年4月20日

在中国雇员人数：35 全球雇员人数（如适用）：35

### 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)，汽车及零部件，机械制造，化工与石化，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 | 在线和移动学习、企业语言培训                                                                                                                                              |
| 客户公司性质   | 合资                                                                                                                                                          |
| 客户公司行业   | IT信息技术，半导体及通讯                                                                                                                                               |
| 客户当时的需求  | 客户公司销售事业部的数十名销售总监要与国外有更多的沟通，当时需要提高听说口语及交流能力。客户公司供应商库内的供应商有单纯的在线，单纯的视频课，单纯的线下授课，单纯的面授课，客户公司的HRBP试用后都不满意。接触了英耐的混合式课程、客制化能力特点，并经过Reference check 后双方方便展开了初步合作。 |
| 具体服务内容   | 针对销售总监提高英语听说口语交流能力的诉求，英耐提供了客制化的混合式学习方案，即基于学员自我学习的e-learning加上每周一次中教电话授课及每周一次外教视频授课。学员的自我练                                                                   |



|      |                                                                                                                                                                       |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | 习保证了有效的语言输入,中教授课老师给学员有效的学习方法,外教老师的上课又让学员在中教老师指导下的练习内容得到了更多拓展,经过六个月的混合式的学习方案,销售总监的英语沟通交流能力提升得非常快。学员非常满意。                                                               |
| 服务成果 | 六个月的学习后,我们对比销售总监的初试成绩和结业测试,至少有一个级别的提升,而且他们敢于在国际性的会议上与客户直接用英语自信交流,销售事业部的培训经理对此次培训也非常满意,之后把英耐的培训模式和良好的服务执行,又推荐给了客户公司其它事业部,如研发,客户公司大学,共享服务中心,无线事业部,直到现在双方都保持着良好和双赢的合作关系。 |

**客户案例二:**

|          |                                                                                                                                                                                                                         |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 所提供的服务类别 | 在线和移动学习、企业语言培训                                                                                                                                                                                                          |
| 客户公司性质   | 合资                                                                                                                                                                                                                      |
| 客户公司行业   | 机械制造                                                                                                                                                                                                                    |
| 客户当时的需求  | 客户公司中国培训学院,当时有采用单纯的在线学习形式。但是单纯的在线学习没有办法满足有些经理,总监级别的客制化口语提升需要。了解到英耐客制化的混合式培训模式后,客户公司愿意从十个总监级别的学员来进行试用,双方便展开了合作。                                                                                                          |
| 具体服务内容   | 英耐先对这几个学员进行了初试级别测试,了解到测试成绩后,对于级别高的学员,采用一对一的混合式面授课学习,级别低的学员,采用了混合式电话视频课的形式。这两种形式都能保证学员在自我有效练习地基础之上,再进行一对一的老师授课并传授正确的英语学习方式。在学员自我练习及老师有效指导并进行拓展训练之上,学员明显觉得在四个月之后,自己的口语和听力,比项目初期提高了很多。                                     |
| 服务成果     | 经过第一轮混合式的学习模式试用,十个总监对我公司服务的满意度达到了98%。在此情况下,客户公司中国培训学院,把英耐介绍给了不同的事业部,子公司和分公司。在他们培训经理的推动下,几乎后续每年每月都会给英耐输送一定的学员来进行英语能力提升。在2016年8月份,客户公司的组织架构发生了调整,英语相对较少。在2016年年中之前,双方的合作非常顺利,各个事业部的培训经理对英耐都非常满意。即使有培训经理离职至新公司,也会继续找英耐来合作。 |

**客户案例三:**

|          |                |
|----------|----------------|
| 所提供的服务类别 | 在线和移动学习、企业语言培训 |
| 客户公司性质   | 合资             |
| 客户公司行业   | 汽车及零部件         |

|         |                                                                                                                                                                                 |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 客户当时的需求 | 客户公司已经马上要与A展开合作，但是英孚A在三、四线城市并没有培训中心。与英耐接触之后，他们对于我公司的远程混合式培训模式非常感兴趣，愿意在A不能有效覆盖到的区域作为补充，在此情况下双方展开了合作。                                                                             |
| 具体服务内容  | A提供的是单纯的线上学习，而英耐提供的是线上加老师远程辅导的形式，刚开始只是在三、四线城市 英孚不能覆盖的城市进行合作。由于英耐有效的执行及老师的强有力把控能力，学员们的反馈非常好，又产生了续单。在此情况下，客户公司的培训经理把英耐混合式客制化的培训模式提交到总公司。从公司的层面上，推出一项制度，2013年开始把英耐作为唯一的一家供应商来进行合作。 |
| 服务成果    | 每年客户公司都会选拔一些学员给英耐，进行一对一的混合式，电话课，面授课的培训学习。英耐针对学员的级别，职位，英语能力的诉求，希望提升的目标，对他们进行客制化的培训。直至今日，客户公司对我公司的服务，执行，提升效果都非常满意。连续三年，他们都将英耐作为唯一的供应商来进行合作。                                       |

档案内容更新于2017年3月