

上海山寺学网络科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海山寺学网络科技有限公司

企业常用简称（英文）：34Learning

企业常用简称（中文）：山寺学

所属国家：中国

中国总部地址：上海市黄浦区新闻路356号悦达黄浦河滨大厦404室

网址：www.34learning.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、专业能力发展

在中国成立日期：2015年7月21日

在中国雇员人数：30

业务详情

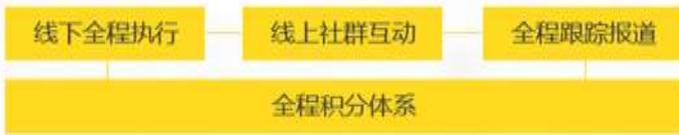
1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造、专业性服务（如法律，公关，教育等）

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	个人能力发展
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	<p>客户每年会招聘一批应届毕业生，2019年，客户招聘了20位新人，作为管培生进行一系列的培养，其中学员情况为：国内各大知名院校的硕士及以上的应届毕业生。</p> <p>客户的痛点是：</p>

	<p>1、新员工遍布全国各地，难以长期集中培训 2、短时间内无法覆盖大量话题，传统培训拉长战线成本太高 3、企业文化通过简单培训传递给新人效果不佳 4、职场新人团队意识不强</p> <p>往期学员的痛点是： 1、培训针对性不够，上岗后仍然手足无措 2、培训形式单一，趣味性不高，上课走神，吸收不了</p> <p>所以客户需求是： 1、用线上+线下的形式，覆盖更多话题同时降低成本 2、需要有完全针对新员工能力提升的综合内容，在入职前全面提升新人职业素养 3、有更高效的企业文化传递方式 4、有效提升团队意识与竞争意识 5、趣味的学习形式提升学员兴趣度 6、帮助新人完成职场蜕变 7、持续追踪，避免学过就忘</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>根据客户需求，34Learning设计了5天线下培训+21天线上学习+线下故事大赛的模式，通过项目整体运营，实现高效低成本的趣味新人学习。</p> <p>通过5天线下封闭训练营： 1、建立关系圈与职脉圈 2、建立团队意识 3、调动学习情绪 4、深度学习第一步 5、初步了解公司业务、规章制度和企业文化</p> <p>5天线下封闭训练包含内容及学员情绪线：</p>  <p>通过21天线上训练营： 1、完整的职场新人学习体系，一步步帮助引导学员们从校园到职</p>

	<p>场的转变过渡</p> <p>2、线上学习降低成本的同时提升趣味性，提高学员整体参与度</p> <p>21天线上训练营包含内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、21个职场新人实用主题课程学习（包括职业观念、心态转变，职业技能提升） 2、2次线上直播课深度讲解 3、3次优秀员工经验分享 4、4次社群主题讨论 5、每周1次学习心得分享 6、每周1次积分排名公布 7、实时线上社群互动游戏 <p>通过15天的线下故事大赛：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、学习成果输出 2、企业文化吸收、传递、沉淀 3、提升职场竞争意识 4、仪式感的职场蜕变 <p>线下故事大赛流程：</p>  <p>项目整体运营服务：</p> 
<p>服务成果</p>	<p>学员能力全面提升：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、通过线下一系列团建活动，提升团队协作能力、学员关系度 2、通过《商业故事大王》课程学习和故事大赛，全面提升演讲技巧、讲故事能力、企业文化认同感 3、通过线下《速学风暴》课程学习，提升快速学习能力 4、通过21天线上学习，全面提升基本职业素养 <p>学习产出：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、通过故事大王，产出学员演讲视频，由此可以判断学员的认真度、演讲能力、和公司的情感度



	<p>2、通过学员积分排名，能够掌握学员对学习的积极程度，了解学员学习能力的高低强弱</p> <p>3、通过学员作业提交能够掌握学员对知识学习掌握的深度，了解学员消化吸收情况</p> <p>4、通过学员话题讨论的输出，掌握学员对知识学习后的发散广度，了解学员的思考方式，同时通过讨论提升学员间的认可度，建立学员关系</p>
--	---

客户案例二：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>客户每年招聘几十位应届毕业生，在2019年客户招聘了81位新人，进行新人全面培养，学员情况为：顶尖院校的硕士、博士生，其中销售占比约50%。</p> <p>客户的痛点是：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、新员工人数众多，并且遍布全国各地，组织长时间线下集训的成本高、难度大 2、新员工对于学习比较被动，没有内在驱动，投入度和积极性比较低 3、往期的培训后即结束，看不到实际产出 <p>客户的需求是：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、意识层面转变：让新人具备职场人的态度，对企业有认同感 2、具备职业技能与素养：包括自我管理、任务管理等众多职业基本素养 3、有基本职业目标规划：让学员的目标能够与组织、业务保持一致性 4、提升投入度、自主性：激发自主学习的态度，培养工作中学习的能力 5、提高部门参与度：部门领导能够参与到项目中 6、提升业务理解&商业敏锐度：在商业的竞争环境中，去了解业务
具体服务内容	根据客户需求，34Learning设计了5天线下训练营+28天线上学习+商海风云挑战赛，通过项目整体运营，帮助学员从职业素养到意识层面共同提升。

5天线下训练营：

1、个人能力提升：

- 点亮沟通力：提升员工对内对外沟通能力
- 逻辑思考与问题解决：提升员工问题解决能力

2、通过一系列活动设计，全面提升学员的团队凝聚力、企业文化认同感：

- 使命必达：在线下训练营第一天，通过橄榄球团队赛，让学员感受团队中每个角色的重要性，初步建立学员关系
- 企业文化展览馆：通过对初识公司，和公司最有链接的物品，讲述一个自己的故事，进行线上和线下的展示，提升自己与公司的情感链接
- Opening Space：分组选择一个公司业务，进行调研，并向大家展示
- 你不知道的事：通过剧本杀式沉浸故事演绎，分别通过扮演员工、客户以及客户的客户这些角色的扮演，来深度感受公司对客户产生的价值
- 辩论，我们是认真的：通过正反辩论，表达观点，展现自我
- 愿景工作坊：对自己的未来进行详细规划，确定目标，向前奋进

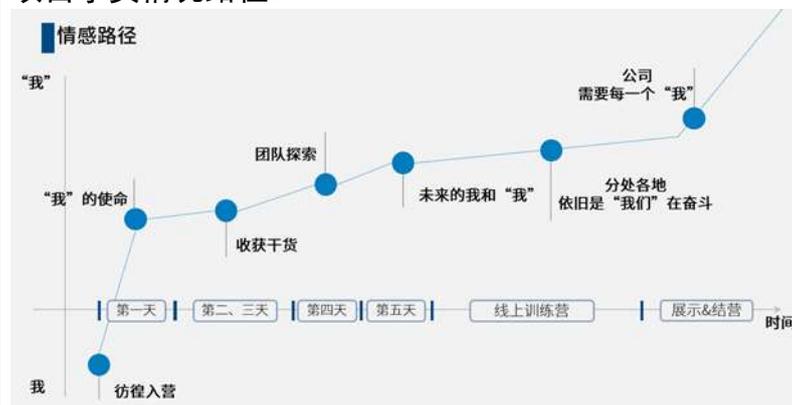
线上28天学习训练营：

- 1、同理心和性格风格自我了解直播课，全面提升自我认知
- 2、“知否”打榜活动：通过提问和回答打榜积分，让学员敢说敢答，相互交流
- 3、说说职场那些事：工作中的话题分享讨论，表达观点

商海风云挑战赛：

项目开营即发布上海风云挑战赛，各组选择一个项目，制作商业计划书，分别对项目研究开发情况、行业市场分析、营销策略制定、团队结构搭建等等设计，让学员对公司产品业务进行更加全面的了解，并且能够把学习成果落地在工作中。

项目学员情况路径：





服务成果	<p>学员能力全面提升：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、通过线下一系列团建活动，让学员对企业文化进行深度感知，提升学员企业、团队认同感，提升学员之间的紧密关系 2、提升学员沟通能力、问题解决能力 3、公司更多看到学员活泼、开放、敢于表达的一面，了解学员的更多可能性 <p>学习产出：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、文化展览馆，沉淀出学员和公司的一个又一个小故事，H5的形式让沉淀更易于传播 2、Opening Space中，每组对公司业务模块的分享沉淀，可以用于将来对其他新人的学习 3、通过“知否”打榜，沉淀学员的兴趣以及出现的问题，可以进一步针对性解决 4、商海风云挑战赛，制作的商业计划书，可以在工作中进一步细化，成为一个真正实用的计划书
------	---

客户案例三：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>客户2019年新入职员工快速发展计划有三个阶段，34Learning承接的是的第二阶段培训项目。本次合作是第二年合作，基于第一年合作的信任以及内容，在今年会进行内容迭代与优化。</p> <p>项目痛点：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、学员人数20+，遍布中国各地，集合成本较高 2、学员有大约3个月到半年的实习期，已经有一定的工作经验基础 3、学员间已经完成第一阶段培训，彼此有一定的交流和互动 4、学员大都为销售，需要去跑业务，并且有夜访存在，所以学员时间很紧张，并且工作压力大 5、项目时间长达2个月 <p>客户需求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、轻学习，不要给学员造成太大压力 2、全面职业素养提升，完成通用板块学习

具体服务内容

34Learning为客户设计:3天线下集中训练营+线上2个月职业素养提升。

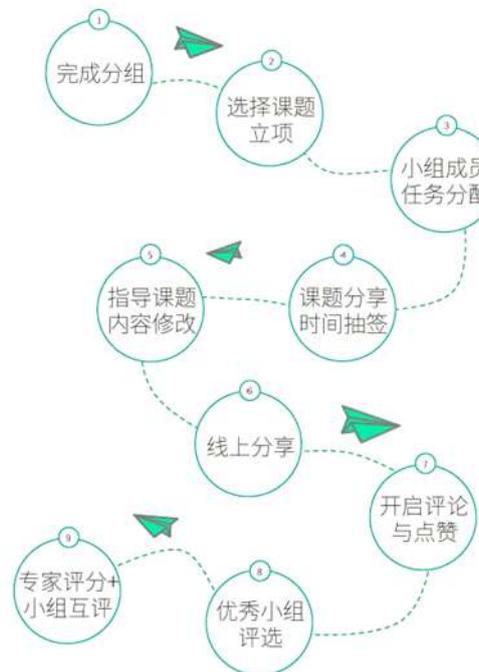
3天线下集中训练营:

- 1、使命必达橄榄球赛，提升学员凝聚力，提高学员学习积极性
- 2、职业生涯规划、时间管理、情绪压力管理、沟通4大主题能力提升学习

线上2个月职业素养提升:

- 1、工作为了啥、同理心、问题解决、冲突处理4大主题直播分享课
- 2、3次老员工经验分享
- 3、全程线上运营互动，提升学员学习参与度
- 4、全程积分体系，作业打卡任务提交，进行学习记录和产出



	<p style="text-align: center;">小组 课题说明</p> 
<p>服务成果</p>	<p>学员能力全面提升： 1、通过使命必达橄榄球团队赛，提升学员团队认同感 2、全面提升职业素养能力 3、学习场景匹配客户工作场景，更定制化，提高学员实用性 学习产出： 1、全程学习排名积分，全面掌握学员学习程度 2、打卡课题作业，学员趣味视频输出，沉淀为将来新人训材料</p>

客户案例四：

<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>客户是一家大型央企银行的信用卡中心，此次参加培训的有80个刚升到经理半年左右的员工，大家都分散在全国各地。他们都是从一线提拔上来的，组织希望通过这次的项目，来提升他们的管理能力，助力他们未来的发展。</p> <p>往期情况： 5天线下培训，培训结束，看不到效果</p>

	<p>学员参与度低 占用工作时间，收获不大</p> <p>本次项目目标： 核心目标：提升新晋经理人的管理能力 其次：这群新晋经理人是企业战略和文化承上启下的核心人群，需要让这些新晋经理更好的理解企业文化和战略</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>我们为客户设计了为期1个月左右的线上训练营。</p> <p>学习输入-管理人第一课： 角色转换 DISC沟通 员工激励 授权辅导</p> <p>汇报能力提升： 《商业故事大王》</p> <p>通过每课1.5小时学习+0.5小时答疑的环节让大家掌握知识点，而后通过学员案例萃取并通过视频拍摄的方式呈现所学所用，形成案例集锦。</p> <p>企业文化贯彻： 1、由于是信用卡中心，所以提升发卡量是企业非常关键的核心指标，因此我们推出了“如何通过高质量管理提升发卡量”的课题，通过每组制定学习报告以及汇报视频，在项目结营时作为汇报，并且邀请领导入群给予评价。 2、把企业核心的三个文化抛给学员，让学员根据《商业故事大王》所学内容，选取一个文化精神去讲述一个相关的工作故事，收集后进行投票，选出十佳优秀故事。</p> <p>运营服务： 1、设定个人积分和团队积分，与工作绩效挂钩，促进学习积极性 2、通过学习大群、小组讨论群和领导学习成果汇报群，三群并立的方式，营造了正规学习环境、轻松讨论畅所欲言的环境，和与领导及时沟通学习进展的环境。</p> <p>项目全景图：</p>



<p>服务成果</p>	<p>整个项目有个人输出、有团队输出，收效很好。</p> <p>个人输出： 1、每位学员有自己的DISC测试报告，并通过报告了解自己，懂得如何面对不同风格的人；学员的直线领导掌握了自己下属的行为风格，以及沟通培养策略。 2、高质量管理案例输出：根据学习任务输出自己的行动案例，分享学习成果以及对自己工作产生的影响，形成案例沉淀。 3、学员根据学习任务制定出个人工作改善计划，并以此执行。</p> <p>小组输出： 1、每组对学员的文化精神故事沉淀 2、提升发卡量工作计划方案</p>

客户案例五：

<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）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户为响应“高质量发展”的战略目标，对管理人员的综合能力和跨领域学习提出了更高的要求，为更好对应当前市场竞争，强化经理层管理干部履职能力，提升工作效能，拓宽视野，通过线上“轻”学习打造优秀的经理层管理干部队伍，为高质量发展助力。</p> <p>此次启动经理线上培训，以达到： 完成每年对经理层的培养计划，全面提升经理层的工作能力 平衡学员的工作时间，实现“轻型”学习</p> <p>项目时间：2020年3月-11月 学习方式：线上运营管理 学员人数：400人左右</p>



具体服务内容

为了提高整体学习效果，增强学习体验，线上训练营以“社群+学习”，除了知识导入以外，同时引入学员分享，增加学员间交流。为了提高学员参与度引入全程积分模式，提高学员参与意愿。在项目结束之后赋能社群管理人员长期维护社群，形成长期的经理沟通交流群。

课程输入：

- 激励下属
- 有效沟通
- 冲突管理
- 项目管理
- 逻辑思维
- 演讲表达
- 分中心经营与管理
- 风险管控
- 大数据

社群运营：

- 全程积分
- 主题分享
- 话题讨论
- 学员表彰
- 总结报道

项目实施流程：



项目阶段实施计划：





<p>服务成果</p>	<p>目前课程进行了第一次授课，其中第一次授课前报名157人，签到168人，课前问题收集提交75人，课后作业提交110人。</p> <p>第一次授课内容为“激励下属”，很多学员根据学习内容，尝试对下属进行激励行动，在作业中给予了激励后的反馈情况。</p> <p>前5期课程报名情况统计：</p> <table border="1"> <caption>前5期课程报名情况统计</caption> <thead> <tr> <th>课程名称</th> <th>报名人数</th> <th>占比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>激励下属</td> <td>157</td> <td>69.2%</td> </tr> <tr> <td>团队建设</td> <td>128</td> <td>56.4%</td> </tr> <tr> <td>冲突管理</td> <td>163</td> <td>71.8%</td> </tr> <tr> <td>项目管理</td> <td>143</td> <td>63.0%</td> </tr> <tr> <td>逻辑思维</td> <td>154</td> <td>67.8%</td> </tr> </tbody> </table>	课程名称	报名人数	占比	激励下属	157	69.2%	团队建设	128	56.4%	冲突管理	163	71.8%	项目管理	143	63.0%	逻辑思维	154	67.8%
课程名称	报名人数	占比																	
激励下属	157	69.2%																	
团队建设	128	56.4%																	
冲突管理	163	71.8%																	
项目管理	143	63.0%																	
逻辑思维	154	67.8%																	

客户案例六：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(内容)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>专业性服务（如法律，公关，教育等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户每年都有上千人的应届毕业生入职，公司需要对这些人入职前进行一系列的培训，整体提升职业素养。但内训课成本过高，无法覆盖这么多人，并且这些新人在培训时都还未入职，无法集中培训。</p> <p>客户需求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、覆盖每年上千人的学习，并降低人均成本 2、成体系的职场新人培训，从底层观念到技能提升全覆盖 3、提升学员对公司的认可，提高入职率
<p>具体服务内容</p>	<p>34Learning为客户提供了《职场复合维他命》全套新人能力提升解决方案。其中在2018年客户已经采购了《职场复合维他命》线上视频课程的永久使用权，每年反复使用，降低人均成本的同时，能够覆盖大量学员。而在2020年初进行了为期2个多月的线上训练营，搭配视频学习，全方位提升本次1500多位新人的能力。</p> <p>视频内容部分：</p> <p>提供了《职场复合维他命》22个主题中的18个主题的永久使用权，完整覆盖新人所需具备的所有内容，从职业观念、职业态度、职业技能三个角度全面提升新人能力。</p>

《职场复合维他命™》已采购课程目录（18个主题）

职业观念篇

- 职业安全-标榜人
- 职业发展-升职先升级

职业态度篇

- 挨批
- 打杂
- 同侪压力

职业技能篇

- | 任务管理 | 自我管理 | 沟通合作 |
|----------|----------|--------|
| • 目标设定 | • 商务着装男 | • 沟通技巧 |
| • 工作计划执行 | • 商务着装女 | • 团队合作 |
| • 解决问题能力 | • 商务宴请 | |
| | • 西餐礼仪 | |
| | • 时间管理 | |
| | • 商务英语写作 | |
| | • 情绪管理 | |
| | • 压力管理 | |

线上视频采用真人情景剧、沙画、陶土、定格动画、悬疑剧、MV、古装反串等等多种形式，趣味十足，满足年轻人的口味，在有趣的剧情中学习知识。



	 <p>直播内容学习： 活动运营： 提供从开营、15个学习群互动、线上直播、答疑、学习打卡、积分排名、结营排名等一系列配合学习的社群运营进行促动。</p>  <p>开营</p> <p>设置活动： • 海报宣传预热 • 开营小视频 • 自我介绍</p> <p>目标： • 迅速建立联系 • 熟悉彼此并尝试开展初次团队合作 • 了解彼此沟通场景</p> <p>学习</p> <p>设置活动： • 线上直播课学习答疑 • 学习打卡 • 积分排名</p> <p>目标： • 建立职场基础认知，掌握职场基本技能 • 激活学员参与度 • 强化向主学习输入 • 增强丰富度，提升学习转化率 • 解决职场管理运营难题</p> <p>结营</p> <p>设置活动： • 训练营优秀团队评比及颁奖</p> <p>目标： • 增强团队荣誉感</p>
<p>服务成果</p>	<p>学习项目一共做了6次直播课，2次集体作业，共创建了13个讨论话题，其中： 打卡总人数1249人 打卡总次数56775人次</p> <p>产出了本届人气萌新学员 热门话题包括：美食、论文、疫情、直播课知识内容……</p> <p>学习过程积极促进学员正面心态： 1、在面试时总被问到职业规划、目标是什么，在课程学习时了解到了“标签人”的角色，懂得了不给自己设限，摆脱标签人的设定。 2、重视前辈的批评、审视自身的不足、提升自己、超越自我、实现自我价值，加油！ ……</p>

客户案例七：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>客户是快消品公司，有很多线下门店。门店店长必须新入职员工进行安全方面的培训，包括货架安全、消防等等各个维度。而店员因为年纪都很小，不喜欢条条框框标准化的传统培训方式。并且这些规章制度比较枯燥，很难记得住。</p> <p>客户需求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、覆盖多门店，能够反复使用，节省店长的培训时间，同时降低培训成本 2、能够提升培训的趣味性，改变枯燥的传统培训方式，让新入职的店员能够记得住，懂得使用
具体服务内容	<p>针对客户需求，我们为客户提供了动画定制服务。</p> <p>设计方面：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、用默剧动画形式，进行场景展现，比较活泼，趣味度高 2、形象设计方面，使用客户的代言人形象进行了动画设计，场景使用真实的店铺场景，加上品牌特点，展现特色，让店员更有代入感 3、剧情上使用一位店员、一位店长的设计，用店长给新入职店员培训，没有很用心，导致实际工作时产生了很多危险，而后店长过来帮忙解决，并告诉店员正确做法的形式，把各个知识点呈现出来 4、每集剧情有所调整，比如有总部派安全经理调整店铺、领导巡店、店员心理活动、恶魔蛊惑店员犯错、模拟AR游戏等等形式 <p>内容方面：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、首先第一集作为总集篇，包含各个学习的知识点，在新员工培训大会上收集反响 2、获得员工和总部认可后，进行了消防、逃生、风险识别工具使用、货物存放、人工搬运、事故报告、梯子使用、店铺清洁、环保等等主题内容的系列动画课程

	
<p>服务成果</p>	<p>制作的系列课程受到员工和总部的一致认可，投入至线上学习平台和线下全国各个门店使用。</p> <p>在为学员提供培训时，店员观看很认真，并且能够记得住，同时也收到很多店员、店长的反馈：</p> <p>课程内容很实用</p> <p>形式有趣，大家都愿意看，并且看了一集还会想看下一集</p> <p>学习完在工作中能直接使用，很接地气</p>

档案内容更新于2020年10月