

史戈沃商务咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：史戈沃商务咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Scotwork

企业常用简称（中文）：苏格兰坊

所属国家：英国

中国总部地址：上海市黄浦区江西中路181号建设大厦605

网址：www.scotworkchina.com

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、教练技术培训、专业能力发展

在中国成立日期：2014年

在中国雇员人数：9

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务、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、专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>2016年，客户公司向Scotwork中国区提出希望提升公司中高层管理人员及一线销售经理的商务谈判能力、加强组织及个人谈判技巧等需求。</p> <p>通过前期对客户公司高层的采访和沟通，发现企业在内外部谈判中存在的薄弱环节、进行有针对性的培训定制，充分发挥Scotwork全球化、多语言多文化背景的优势，在不同国家根据企业面临的不同问题提供专业辅导和改善建议。</p>



	在培训取得成功的同时，Scotwork还为公司的日常谈判活动进行顾问咨询服务。
具体服务内容	Scotwork 自 2016 起至今，对客户公司的国家级 CEO、VPs、区域 CEO、VPs 及全球销售经理共计 2000 余名参与者进行了高级谈判技巧课程项目的培训，课程培训涵盖 50 多个国家，超过 6 种语言授课。
服务成果	Scotwork的高级谈判技巧课程是客户公司的首选销售和管理类谈判培训项目。合作中，Scotwork为参与者的技能发展需求定制了具有针对性的解决方案。 客户批准的研究显示，仅在3个月内，项目费用的平均投资回报率就达到13.8倍。在过去的12个月里，100%的参与者在我们的课程后ROI调查中表示，他们同意自己的谈判能力因为课程而得到了提高；其中八成表示愿意继续进修Scotwork的其他进阶培训项目。

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训、专业能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	奢侈品
客户当时的需求	客户作为 Scotwork 进入中国市场后的首批客户之一，至今仍坚持每年常规输送公司管理人才进行 Scotwork 不同等级程度课程的培训。作为全球奢侈品行业的领军品牌，客户需要管理人员熟悉掌握国内市场文化及商业操作特点，在谈判过程中运用适当技巧，成功为企业取得成功交易。Scotwork 根据企业特征、结合本地商业谈判规律和风格，为企业提供核心课程的同时，对不同职能部门的参与者给予定制化的谈判建议和问题解决方案。
具体服务内容	Scotwork谈判技巧提升课程是为企业提供的谈判技巧发展终极课程。它提供了需要的核心技能，使他们能够以专业、道德和胜任的方式自信地进行谈判。通过独特的案例游戏方法，参与者积极参与到现实的谈判练习中。案例被选择来复制现实生活中的问题，并与一系列吸引人的45分钟讲座相结合。 课程主要包含： •理论讲座哦 •谈判准备指导 •观察真实谈判场景

	<ul style="list-style-type: none">•通过谈判模拟案例实践所学技巧•案例练习后的视频分析和导师指导
服务成果	Scotwork 为客户不同职级的员工分别提供了基础谈判技巧、高级谈判技巧课程。部分管理层人员继而参加了高级谈判技巧 2 的培训项目。作为国内第一家培训客户，该进阶课程取得了令人满意的结果，加入企业长期培训项目清单中。

档案内容更新于2020年10月