

上海市静安睿进管理培训中心

企业详情

企业官方注册名称：上海市静安睿进管理培训中心

企业常用简称（英文）：Learning Achievement

企业常用简称（中文）：睿进管理培训中心

所属国家：中国

中国总部地址：上海市静安区昌平路68号静安现代产业大厦701室

网址：www.shlchina.com.cn

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展

在中国成立日期：2017-11-27

在中国雇员人数：50

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/零售业与电子商务/金融服务（如银行，保险，财富管理等）/机械制造
- 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
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>作为医药医疗领域的后期之秀，该公司凭借科学研发实力和药物在过去几年实现快速增长，销售团队也快速扩张。</p> <p>面对乙肝、丙肝，HIV 领域竞争加剧，外部环境及政策调整的冲击，二线销售管理者承接引领团队适应变局，并达成高业绩目标的重要角色。为了持续保持自身发展的竞争力，销售团队领导者提出打造高绩效业务团队的培训项目需求。</p> <p>他观察到业务团队存在下列业务及团队管理挑战：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 过去几年，二线销售领导者未共同参与系统性的团队管理培训 2. 擅长冲在前线，指挥陪伴员工取得业绩成果，但面对高挑战业绩目标，不善于激发员工成就感和参与感，难以使其在挑战环境下发挥自身潜能，积极贡献



	<p>3. 善于上传下达，但较少表现出积极前瞻的策略思考，在商业增长方面贡献有助于决策的想法</p> <p>期望通过为期一年的培训项目，帮助团队领导者</p> <ol style="list-style-type: none"> 提升团队影响力 <ul style="list-style-type: none"> 系统性地学习和熟练领导和激发团队的工具和方法 能够更多地透过沟通、影响、激励调动团队，提升管理效能 建立商业敏感度 <ul style="list-style-type: none"> 理解市场环境和企业经营本质，并做出有助于业务增长的商业决策 借助汇报演讲提出自己的商业想法，争取资源，助力决策 树立领导者品牌 <ul style="list-style-type: none"> 能够觉察自己的性格特质和优势特点 <p>认识企业的Leadership Commitment，从中找到自己的可传播、可践行的着力点，并能讲述自己的团队管理故事</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>结合客户内部固有的70-20-10 3E混合式培养模式，融入下列四大理念，设计了聚焦3大学习主题，历时8个月的学习旅程——【吉】流勇进成长营：</p> <ul style="list-style-type: none"> 有选择：线上线下联动，必修选修双通道，多元化学习资源，既帮助学员掌握核心知识、技能，又通过延伸学习，依据兴趣，帮助学员拓展知识领域。 有火花：传统培训授课模式与沙盘、沉浸式学习模式相结合，在丰富多样的学习体验中调动学员参与，高频互动与发表，让多方想法有碰撞，有共鸣。 有联结：结合企业实务与领导力价值观进行培训现场演练及训后作业练习，学员互评，讲师跟踪辅导，助力学员将所学转化到工作场景之中。 有陪伴：8个月学习旅程运营团队全程陪伴，直播开营，销售培训负责人主持，并邀请销售团队业务领导者出席，营造满满仪式感。学习过程依托学习群和 UMU 平台运营从阶段预热、贴心提示、花絮放映、作业管理、积分公示、疑难解感到跟踪回顾等，从点到面打造持续学习体验。 <p>项目由睿进与客户共同设计并完善。实施过程中，睿进提供项目品牌包装、学习资源统筹，项目运营，线下培训行政支持等服务。</p>
<p>服务成果</p>	<p>项目覆盖 13 名销售管理者，在不同主题下分为 2-3 个学习小组：</p> <ol style="list-style-type: none"> 收获和体验：在项目收获与体验的调查中，“大局观的建立”、“方法论的提炼”、“团队领导角色定位”、“持续激励”成为学员收获中高频出现的关键词。同时，在参与和体验反面，学员也给出了“参与感很足”、“演练调节非常棒”、“理论结合实际，非常有趣又容易理解”等全方



	<p>位好评。</p> <p>2. 项目产出：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 13份从个人贡献中提炼方法论的业务报告 • 3个展现业务思考的业务故事 • 2份团队绩效提升的复盘报告 • 30条团队领导力提升的行动FLAG • 3个传递领导力价值观的个人品牌故事 <p>1份激励行动清单</p>
--	--

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
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>该公司，作为生物制药行业抗击癌症的全球领军者，正处于组织快速成长和发展的阶段，提拔并外聘了一大批基层管理人员。企业非常重视人才，尤其是管理人才的培养和发展，期望组织环境能够为其创造能够发挥其能力和价值的平台。</p> <p>为了赋能管理经验少于一年并第一次成为带人经理的管理者快速而顺利地融入新的管理角色，启动了《新经理启航训练营》项目，期望：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 项目针对非业务职能的领导者，包括研发、生产、IT等职能； 2. 项目能够成为百济新经理领导力思维与能力发展的加速器，帮助新经理系统梳理管理技能，并助力其成功转型； <p>考虑到学员分布于全国各地，期望引入移动学习模式，并着力打造富有企业特色的新经理品牌线上训练营。</p>
具体服务内容	<p>基于睿进《新经理的领导力升级》线上学习内容，结合客户需求和内部资源，依托UMU学习平台，整合打造了为期3周/期的线上训练营。</p> <p>一、 澄清学习目标</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 角色升级：厘清管理者角色职责，理解百济期望，明确自身提升方向 2. 信任升级：以身作则，诚信为本，建立可信赖的形象 3. 带人能力升级：熟练目标设定、反馈、辅导等带人技能 <p>二、 设计学习路径</p> <p>融合线上个人自学，小组作业交流和直播强化辅导三大学习模式，为学员规划学习路径如下，助力学员学以致用：</p> <p>三、 细化学习安排</p> <p>为学员设计为期三周，每天学习15-20分钟的学习日历，通过小步快跑循序渐进掌握关键知识、技能。示例如下：</p>



	周一	周二	周三	周四	周五
					Day1
学习主题	线上热身打卡				开营仪式 [微课] 定位角色, 提炼工作重点
学习时长	10分钟				开营75分钟+学习60分钟
小组任务	小组热身任务: 组队集结				小组任务 I
	Day2	Day3	Day4	Day5	Day6
学习主题	续前	[微课] 积累互信, 打好领导力基础	[直播] 识人知心, 把握员工提升着力点	[直播] 设定目标, 与员工约法三章	
学习时长		30分钟		60分钟	30分钟
小组任务	小组任务 I			小组任务 II	
	Day7	Day8	Day9	Day10	Day11
学习主题	续前	[微课] 谆谆教导, 带领员工做出成果	[直播] 辅导对话, 引导员工持续参与		
学习时长		30分钟		30分钟	
小组任务	小组任务 II				小组任务 III
	Day12	Day13	Day14	Day15	Day16
学习主题	拓展学习		[直播] 学习强化&答疑	学歌冲刺	结营仪式
学习时长	10分钟		60分钟	75分钟	
小组任务	小组任务 III				

四、设计学习体验

- 仪式感的开营结营:** 通过直播方式, 在开营结营中融入即时内部高管分享, 学长学姐分享, 学员小组分享, 以及项目组对学习旅程的介绍, 高光颁奖时刻等, 打造有参与、有重视、有曝光、易融入的学习感受。
- 陪伴式的学习运营:** 双师制辅导(专业顾问, 授课答疑; 资深助教学习跟进反馈)+全支持团队(项目经理协调资源, 班主任全程陪伴)
- 积分制的学习鼓励:** 关注学员在线的学习行为, 通过积分鼓励留言、互动、分享、点赞的学习动作, 并基于积分和练习作业表现, 选拔单项、优秀学员与优秀小组奖。

五、实施学习项目

基于设计的日程和安排运营项目。

六、复盘学习项目, 打造内部品牌

- 每期项目结束后, 从项目设计和运营设计两个维度做复盘, 与客户共同产出了项目优化的行动方案, 并在下一期实施。未来将持续优化。
- 制作训练营成果速报长图, 便于学员老板了解学员学习成果, 客户在内部汇总和推广项目品牌。

服务成果

- 2021年度开展4期, 覆盖140位新经理, 整体完成率98%。
- 学员对于课程设计及讲师讲授均分, 均高于9分(满分10分)。
- 学员反馈在训练营中的三大收获:
 - 学习内容: 认识到需要角色转变, 学习了管理及带人理论、方法和工具, 了解了如何与下属沟通, 说话技巧
 - 建立信心: 有了新启发, 更重新认识自己, 更有方向感; 解决了一些实操细节中的困惑
 - 拓展关系: 认识了很多伙伴和同事
- 项目产出:
 - 千余条练习互动记录
 - 219份学员个人行动计划
 - 21组领导力学习心得与应用故事分享

客户案例三:



如您对该公司的产品与服务感兴趣, 请联系: 智享会市场与客户体验部 Grace Zhu
联系电话: 021-60561858-818 电子邮件: grace.zhu@hrecchina.org



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	金融服务（如银行，保险，财富管理）
客户当时的需求	<p>作为以研发为基础的药品和保健品公司，该公司深刻理解并重视学习在研发中的前置位置和关键作用，“G学通”学习平台是最好的体现，为了让学习平台最大程度的发挥出商业价值，2021年在组织内部招募了30-40位博主，希望通过平台帮助他们：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 展示个人IP，引爆人气流量，扩大个人影响力 • 扩充人脉资源，助力未来职场职业发展 • 曝光职业技能，让你的技能获得高价值传播 <p>赋能这些职业素养卓越的博主呈现高质量的演讲，并将其视频在学习平台上广为流传，成为此次项目的核心目的。</p>
具体服务内容	<p>透过对培训需求和学员画像的分析，睿进与客户沟通并就培训产出形成共识，在有限的时间内，以结果为导向，从【打造个人IP】和【讲故事】两个维度出发，助力学员蜕变成优秀的博主。</p> <p>打造个人IP-我为自己代言</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-right: 10px;"> <p style="text-align: center; background-color: #004a7c; color: white; padding: 2px;">打造个人IP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li style="background-color: #004a7c; color: white; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">品牌打造 打造个人品牌4要素 <li style="background-color: #004a7c; color: white; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">资源整合 提升个人品牌影响力 <li style="background-color: #004a7c; color: white; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">媒介策略 整合个人品牌推广平台 <li style="background-color: #004a7c; color: white; padding: 2px;">内容策略 制定个人品牌内容运营策略 </div> <div style="font-size: 2em; margin: 0 10px;">+</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-right: 10px;"> <p style="text-align: center; background-color: #004a7c; color: white; padding: 2px;">学讲故事</p> </div> <div style="font-size: 2em; margin: 0 10px;">=</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; text-align: center;"> <p style="color: white; font-weight: bold;">百万流量 博主</p> </div> </div> <p>在这个“流量为王”的时代，互联网提供了前所未有的机遇，话语权成为影响他人最有力的筹码，课程提炼出打造“超级个体”的四个步骤，帮助学员了解最新的数字化营销趋势，对其业务开拓、职场发展和社交关系建设产生长远的积极影响。</p> <p>学讲故事-故事打动人心</p> <p>流水账分享信息的方式已与时代彻底脱节，不论是在营销、品牌、团建，还是领导力、企业文化等，讲好故事已成为业务成功和事业发展的必备能力，借助动人故事万能模版，帮助博主1分钟之内讲好任何故事，扩大人脉影响力。</p>
服务成果	<p>训后40位左右的博主对培训内容和讲师给予了非常高的评价，课程总评价6.82分（满分7分），并表示纷纷表示：</p> <p>“这一次这么系统的培训，很受用，很实用”</p> <p>“学到了如何简单明了地表达主张”</p> <p>“第一次在设计演讲中开始思考框架之外感性的触动人心的东西”</p> <p>“Cathy老师讲的很好很生动，旁征博引，既有各大品牌的案例，也有自己亲身实践的营销战役。”</p>

客户案例四：

所提供的	个人能力发展
------	--------



服务类别	
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>随着中国市场的不断成熟和发展，中国消费者对车辆的要求已延伸至更高层次，该公司作为全球第八大汽车零部件供应商，【创新】成为公司未来的战略核心，致力于通过【创新】为汽车制造厂商提供高质量的创新产品、技术解决方案和服务的制作商。</p> <p>为此，该公司每年都会举办“创新项目大赛”，目的是鼓励员工做出创新，在大赛上贡献自己的创新点子，获奖的创新项目不仅可以得到公司上级的认可，还有机会得到项目投资。因此，在短时间内高质量地展示出自己的创新项目变的非常重要，目前最大的挑战在于：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 选手超时严重，无法在3分钟规定时间内完成创新演绎 • 内容展示不出创新点和商业价值，更多的在阐述产品功能和研发原理
具体服务内容	<p>在与睿进讨论后，我们将培训重点放在“帮助入围决赛的20位选手在3分钟的演讲时间里提炼最核心的创新理念和相关故事，讲出创新点和商业价值，赢得项目投资”。</p> <p>为了达到以上目的，睿进以“极客演说家™ 酷报”的内容为核心，设计并实施了一对一辅导计划，围绕以下模板展开辅导：</p> <div data-bbox="507 1061 1294 1503" data-label="Diagram"> </div> <p>“实操演练+点评引导+优化改善”：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 透过高强度的实操与点评，帮助学员逐个攻破； <p>学员逐一上台演练的过程中，讲师不仅在演讲逻辑、内容层面就学员的共性问题给出反馈，还有针对性地对不同学员的演讲技巧做出点评与指导。</p> <p>辅导结束后，每一位学员都有了可以在决赛现场呈现的3分钟演讲作品，讲师的辅导和点评也得到了学员的一致好评，课程总评价 6.89 分（满分 7 分），部分学员反馈如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 演讲的个人故事很重要 • 能够理解如何快速准确表达自己的想法 • 有效的帮助我理清了 PPT 演讲思路
服务成果	<p>辅导结束后，每一位学员都有了可以在决赛现场呈现的3分钟演讲作品，讲师的辅导和点评也得到了学员的一致好评，课程总评价 6.89 分（满分 7 分），部分学员反馈如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 演讲的个人故事很重要 • 能够理解如何快速准确表达自己的想法 • 有效的帮助我理清了 PPT 演讲思路

档案内容更新于2020年10月