



北京凯洛格管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京凯洛格管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：KeyLogic

企业常用简称（中文）：凯洛格、凯洛格咨询

所属国家：中国

中国总部地址：北京市朝阳区西坝河西里18号正通创意中心1号楼

网址：www.keylogic.com.cn

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

在中国成立日期：2004年

在中国雇员人数：200+

业务详情

1、主要客户所在行业：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/房地产业

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
客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	困境一：能力发展如何与战略业务紧密咬合？ 困境二：领导力发展为何收效甚微？ 困境三：什么是真正有效的企业学习颗粒度？ 为实现领导力体系性发展，凯洛格结合海油公司实际业务诉求及未来领导力发展方向，设计了为期三年的炼化英才培养计划。
具体服务内容	第一年：优化自我职业素养，树立基础管理意识 搭建统一管理语言平台，系统梳理管理理论、夯实核心管理基础 为三年阶段性提升奠定坚实基础。



	<p>第二年：突破管理技能应用瓶颈，深化专业管理工具实战落地了解不同员工个性诉求，提升个人人际敏感度与业务能力，给与下属有效反馈。</p> <p>聚焦业务创新、跨部门协作，提升组织协作效率</p> <p>第三年：提升个人非职权影响力，激发团队共同愿景，提升团队成员积极主动性</p> <p>树立全局思维，构建财务意识，初识企业运营全流程</p> <p>掌握商业思维与管理思维的结合运用，助力开启全新领导力之旅</p>
服务成果	<p>本项目得到了各方的大力支持和极佳反馈，学员们通过结构化的思维学习，讨论企业面临的实际问题，共创研讨解决方案，在汇报中做出阶段性的展示。</p> <p>学员产出10多份课题研究报告</p> <p>研究内容贴近企业实际问题：油库升舱研究、加油站提量增效、提高成套设备国产化率降低投资成本、低效资产处置提升计划等汇报中专业的演讲呈现，很好地将课题研究中心的痛点、亮点展现，汇报获得领导高度认可</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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>随着区块链的价值得到广泛的认可，越来越多的行业正在提出自己的区块链解决方案。从应用范围看，区块链技术几乎在所有的产业场景都能落地应用，原因是几乎所有的产业场景都涉及交易，都有降成本、提效率、优化产业诚信环境的需求，而这正是区块链技术落地应用后能迅速发挥的作用。同时，随着而来的就是稀缺人才的抢夺和抢夺后的培养。据调查显示技术人才持续短缺，紧缺岗位高达九成。同时人员变动大。人才的获取和培养已经成为该行业亟待解决之殇。</p> <p>OKCoin自2013年成立以来，乘风破浪，不断精进。在新的领域和战场大放异彩！同时随着业务的发展和行业的竞争，机遇与挑战并存。</p>
具体服务内容	<p>目标：快速构建OK领导力培养体系、清晰管理职责与要求，看到个人Gap，并愿意学习提升、所学知识能在不同场合尝试运用、向上参与企业整体运营、向下推动部门发展、横向维系好跨部门协作。</p> <p>项目围绕悟道、修身、齐家、成事、协力、攻关、应变和复盘八大维度，8门精品版权课和相应的课后实践。帮助管理者全方位提升管理知识和技能的应用和落地。</p>
服务成果	<p>30名训练有素的管理者</p> <p>8个月的持续学习</p> <p>8门经典管理课程</p>

	160门线上微课 128小时集中训练 30余篇《关键对话》读书心得 60余个OK真实管理案例 总结沉淀8份课程火花集 输出8部课程视频 7次课后作业 1次毕业汇报 大家在学习中主动思考 相互切磋，共同探讨，让智慧碰撞，让成长加速！
--	--

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	民营
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	该公司针对不同层级学员都有专门的能力素质词条，针对不同的词条会选择匹配不同的资源，关于 M3-1\ M3-2 的管理者，对应有组织协同的内容，为了帮助学员提升推动组织内部协同，提高自身影响力的主题，推荐了影响者的课程作为该层级学员的轮训课程
具体服务内容	针对M3-1\M3-2的学员，进行影响者的课程，并且进行了内容的定制化设计，将原本的两天标准讲授版课程中的一些标准案例去掉，更多的采用结合学员实际案例的研讨交流类半工作坊形式进行讲授，比如聚焦选择影响上级、下属、跨部门、客户等不同方向，
服务成果	通过定制化的设计，让学员在解决问题的过程中，掌握一套影响者的模型工具，提升了问题解决的能力，过程中记录了每次学员讨论的课题，将课题中分析的原因和解决策略做了详细的记录，在内部保存了一套问题案例，课后学员结合问题案例，做了进一步的实践反思，形成了最终的行动实践成果。

客户案例四：

所提供的服务类别	个人能力发展
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	项目人员：继任的中层干部 人员情况：90 后居多，管理带宽 10 多人到 100 多人，平均 50 人左右； 目前遇到的沟通协作问题： ①在业务流程中，不同岗位的同学 有上下游的关系，大家标准不一样，所以会有一些冲突； ②总部发布要求评估，各个分公司来落地。过程中会遇到挑战和障碍；

	<p>③内部在倡导坦诚清晰的沟通文化，但是有些人想坦诚沟通，但是没有好的方法和工具。</p> <p>④解决问题比较散点化；希望能够站在更高的视角来看问题；长期看问题；</p> <p>希望通过这个培训，可以站在组织视角看问题；</p>
具体服务内容	<p>首先我们基于客户的需求和资深顾问老师做了电话沟通，进一步做了问题的澄清和了解，然后针对性提供了凯洛格《关键对话》课程。同时为了能够更加匹配字节的业务场景我们做了案例的定制。同时由于字节业务节奏比较快，没有办法有2天的完整时间投入培训，所以我们重新对内容做了梳理，尽可能调整出了1天版的交付方案，最后前期先计划用1天版做尝试，后面如果效果好，再考虑是否可以增加到2天。</p>
服务成果	<p>第一次课程结束后同学们普遍反馈《关键对话》：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、课程内容符合工作需要、可应用到工作/生活中，且产生了课程共鸣 2、讲师有效回应学员的问题，讲解或点评很有启发。 3、除了课程干货之外启迪了自身心态转变，看待事物的出发点 <p>【课程建议】</p> <p>压缩成1天之后，时间有一点紧凑，建议再增加实操部分；</p> <p>第一次顺利交付后，陆续达成了后期5期合作的安排，同时把该课程作为一个内部品牌项目的必选课程。</p>

客户案例五：

所提供的服务类别	在线和移动学习(技术和平台)
客户公司性质	民营
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>移动互联网时代，客户想要在人才培养方面做出改变，不再局限于简单的线下面授，而且需要将人才培养进行数字化、可视化，使培训工作能见度大大增加，为此，客户针对1500+中高层人才、覆盖全球17个基地，打造数字化人才赋能平台，加速人才供给，提升核心竞争力。</p>
具体服务内容	<p>技术平台：为客户提供全功能学习平台，包括PC管理端和APP学员端，功能主要包括课程体系搭建、学习计划建立、培训班级建立、组织架构管理和学习数据统计。</p> <p>线上课程：为客户提供通用技能、新经理成长、中层管理、高层管理、销售技能、人力资源、TTT等系列课程。</p> <p>运营服务：协助客户搭建平台架构、上传课程、统计数据、制作数据报表。</p>
服务成果	<p>人员覆盖：截止目前基本完全覆盖主管级及以上人员，实现了管理层数字化培训全覆盖。</p> <p>课程方面：全国沉淀内部课程472门，课程包32个。</p> <p>学习项目：年度沉淀学习计划共计12个，学习包10个，培训班级</p>



	<p>113个，考试任务135个。</p> <p>互动项目：运营问答圈21个，同事圈动态811条。</p> <p>学习数据：通过平台累计培训4万多人次、人均累计学时达到48小时。</p>
--	---

客户案例六：

所提供的服务类别	在线和移动学习(技术和平台)
客户公司性质	民营
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	<p>客户为零售连锁企业，零售门店分布全国，采用线下培训方式一是难以集中，二是成本太高，三是时效性差，基于以上原因，客户想要通过移动互联网来解决这些问题，实现线上及时、高效的数字化培训，为此，客户引进线上移动学习平台，助力全员数字化学习。</p>
具体服务内容	<p>技术平台：为客户提供全功能学习平台，包括PC管理端和APP学员端，功能主要包括课程体系搭建、智能学习包建立、培训班级建立、产品体系搭建、导师带教体系搭建、组织架构管理和学习数据统计。</p> <p>线上课程：为客户提供通用技能、销售技能、门店零售、人力资源、TTT等系列课程。</p> <p>运营服务：协助客户搭建赋能课程体系、培训管理体系、经销商培训体系。</p>
服务成果	<p>课程体系：培训宝课程体系包含产品知识，专业知识，星级导购/店长课程，售后服务，标杆案例，经营管理，以及大型市场活动对应的课程，比如说315活动，816活动，618活动。目前共计2200+门课程。</p> <p>培训管理体系：培训宝共计900+个管理员，主要分为超级管理员，各业务板块管理员，各大区管理员。管理工作为：1. 管理区域内的学员，包括学习进度，考试以及各项培训情况；2. 上传各品牌自己的课程内容，推送给到各自管辖范围内的学员进行学习；3. 各品牌自己的运营活动。</p>

档案内容更新于2022年10月