



上海内驱力企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海内驱力企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Dale Carnegie®

企业常用简称（中文）：卡内基训练®

所属国家：美国

中国总部地址：上海市杨浦区国定路335号1号楼10010室

网址：https://www.dalecarnegie.com/

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展

在中国成立日期：2001年10月22日

在中国雇员人数：97

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、IT 信息技术，半导体及通讯、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	拓展训练和团队建设
客户公司性质	国有
客户公司行业	
客户当时的需求	公司发展到今年已经18年，团队成员在面对市场竞争时不敢于挑战、有畏难情绪，团队成员大多都是偏技术人才，彼此之间的沟通和团队合作意识比较淡。
具体服务内容	1、课前：集中受训前一周，通过问卷的形式，了解大家的成长目标并通过一对一电话沟通的形式建立互动探寻需求，通过以上需求的梳理，制定相应教学解决方案。 2、课中：通过九讲课程，帮助学员围绕五大动力掌握相对应的方法，通过参与训练逐步形成技能，并通过课后回访、期中测评等方式不断深入了解学员的掌握情况，在每一讲的训练中有针对



	性地调整指导方向，已达到行之有效的训练结果。 3、课后：集中受训后三个月内，参训学员在日常工作中落实行动计划，运用培训得到的方法论，切实解决工作中的问题。教学团队会予以课后电话跟踪，获得学员的成果反馈，并通过复习课与大家共同探讨和调整愿景与行动，帮助大家持续成长。
服务成果	通过参与卡内基训练，院内自上而下都更注意沟通的方式，充分运用“三不”原则，运用卡内基所学的激励方式让团队凝聚力更强，遇到意见不统一的情况会想到“处理不同意见”的表达方式，当面对压力和工作中的困惑，又会立即想到“四个问号”的解决方法，迎难而上。目前院内的文化氛围都会采用卡内及式沟通，另外，在院长办公室内，在他座位身后的书架上，摆着在课堂中分享的愿景图。

客户案例二：

所提供的服务类别	拓展训练和团队建设
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网/制造
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1、提升中层管理人员的自信心，能自我鼓励和提升主观能动性。 2、提升中层管理人员的对内对外沟通能力与品质。 3、打造洗涤研发团队高质量的的内部合作，打破部门间隔阂。 4、提升管理人员的领导能力，能影响团队做出快速的反应和行动。 5、当遇到突发状况和挑战性的任务时，如何运用应对压力的方法来正向应对并减少过度压力给自身和团队带来的负面影响。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1、课前：集中受训前一周，将安排部分学员（根据大家的时间状况）接受卡内基咨询顾问大约 10~20 分钟的一对一单独访谈沟通，了解大家的工作状态、个人优势、压力挑战、成长需求等，以及上级主管对其培养期望和方向。卡内基教学团队据此分析课题及个案，讨论教学针对性，制定详细教学解决方案。 2、课中：在课程进展中，学员循序渐进参加集中课堂培训，在这段时间内接受课程输入、案例研讨、现场实战演练、心得分享等环节的训练；毕业讲前，会请每位学员汇总参训以来的收获，形成最后的收获总结和评估；同时让每位学员设定三个月后的愿景，作为下一阶段的个人成长目标。 3、课后：集中受训后三个月内，参训学员在日常工作中落实行动计划，运用培训得到的方法论和管理原则，切实解决工作中的问题。教学团队会予以课后电话跟踪，获得学员的成果反馈，并通过复习课与大家共同探讨和调整愿景与行动，帮助大家持续成长。
服务成果	1、通过这次学习，许多管理人员系统了解了同事间建立信任和赢得合作的原则和方法，对不同背景的员工，如何用最适宜的方式激励他们，现在大家更愿意在团队中表达自己的想法，提供



	<p>点子。</p> <p>2、管理人员以前在工作中遇到一些问题和阻力时,经常容易情绪失控和发火,现在先可以做到态度控制,愿意更多看到员工们的优点给予赞赏和激励,与同事们相处更融洽,并且更愿意关注大家的感受,而不是只关心工作本身。</p> <p>3、许多管理人员带团队方面和过去有很大不同,对新员工出现错误不是直接批评,而是了解事实真相去帮助他改进。</p> <p>4、团队负责人现在找到了交流的途径和方法,通过人际关系的原则,给团队年轻成员留下深刻的印象,因自己批评抱怨减少而使大家的信任度增加,在团队内部形成了正向价值观和分享的文化,自己的领导力开始发挥作用。</p>
--	--

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	合资
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>随着公司的发展迅速,对于员工的综合素质要求越来越高,特别是各层管理人员,在公司组织架构中,架起了承上启下、上传下达的重要沟通桥梁,同时还涉及到公司跨部门沟通协作,业务等对外部门还需要兼顾客户与公司内部的沟通协调。因此组织全员且按照不同级别管理层(管培生、基层、中层、高层),根据组织人才发展及人才梯队建设需要,匹配到个人胜任力及组织能力模型,为不同级别的人分别量身定制系统的管理课程,旨在提升个人领导力、组织领导力,打造一支360度影响力的高绩效团队。</p>
具体服务内容	<p>中层领导 - 《激励领导力》和《打造高绩效团队》打造领导风格,建立以人为本的领导模式,加强各种管理工具的运用,将团队效能最大化。</p> <p>基层领导 - 《发展领导潜能》和《打造高效执行力团队》帮助个人转换思维从执行者转换成管理者,透过实际可操作的管理工具,成为擅长沟通协调的主管,有效解决日常的管理问题。</p> <p>管培生 - 《建立职场核心竞争力》学员将学会创造双赢的人际互动、处理压力、以及因应快速变迁的职场环境。学员还能展现勇于当责的态度,随时满怀自信与热忱,成为自己工作、事业及生活的舵手。</p>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> ● 通过培训学习,公司的领导层从上而下达成了一致性的管理理念,成为企业文化很重要的一部分。 ● 卡内基训练独特的训练方式,提供被不断验证有效的方法、原则,提升了领导层向下、向上有效沟通,给与积极正向的回应,提升团队凝聚力,提高了处理问题能力,让部门内和各部门之间协调性更强,提高整体效益。 ● 培训后每个阶层的领导在自己的管理岗位,通过发挥个人影响力,与团队成员建立更加信任和谐人际关系、赢得团队由衷的



	<p>合作。也助力管培生充分准备好,迎接贝特瑞快速成长的需求,成为企业发展的中流砥柱。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 就像一位学员提到:“通过学习,深刻认识到领导力并不是一种天生的能力,是可以后天培养,需要锻炼,需要培训,更需要在每天工作中加以运用,赋能团队,提高团队战斗力,达成组织目标。”
--	---

客户案例四:

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	
客户当时的需求	客户是天津市科技小巨人领军企业,国家高新技术企业,国家火炬计划重点高新技术企业,公司产品销往30多个国家,在职员工1000多人,中层管理者大部分都是内部培养提拔,在从个人贡献者向团队贡献者转换过程中,需要提升个人领导力。
具体服务内容	<p>一、通过前期访谈和调研了解学员在管理过程中遇到的挑战;</p> <p>二、技术型管理者往往习惯“做事”,解决工作中遇到的各个问题;对于他们在担任管理工作中常常容易忽略的“带人”问题予以加强训练。</p> <p>三、先通过提升中层管理者的沟通、人际关系、情绪压力处理等软实力,再进行系统的领导力提升。</p> <p>采用间隔式进行,分批次进行</p>
服务成果	通过软实力的训练,中层干部们对与自己相处方面树立了信心,学会了情绪调节,与他人共事方面掌握了一些表达自我,与人沟通的技巧,这是技术型人才提升到管理岗必须具备的领导力基础。其中有部分学员是负责海外销售工作,也正是经过这种软实力的训练,让大家在与客户合作中有更多的应对策略,虽然在疫情期间无法与客户面对面沟通,但任然能获得客户的信赖为公司赢得了订单。

客户案例五:

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	
客户当时的需求	xx空调部件公司为日本电装集团的全资子公司,属于生产制造类企业。公司今年进行风土改革,为了让管理团队加强协作,要了解彼此的价值观并梳理出团队共同的价值观。未来公司要进行属地化经营,想培养中层管理者的领导和管理能力,从而能选拔出符合高层管理能力的人才。特委托卡内基训练为其定制领导力内训。



<p>具体服务内容</p>	<p>定制了为期三天的领导力内训，采用间隔式的授课方式，进行课前访谈、课中实施、课后跟进落地。 具体内容： 通过Retreat梳理了解自己 and 同事的价值观；通过变革管理打开心态正视现状，接纳改变；梳理团队共同的愿景和价值观激发工作热忱；发展自己的领导力，找到优势和成长空间；学习卡内基人际关系原则，培养相互信任的工作氛围；通过以电装为荣故事的分享增加对公司的认同感；学习沟通与合作的技巧加强团队沟通与合作的效果；通过运用的分享建立团队的分享和传承机制；通过正向的激励营造正向的工作氛围。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过共同学习，彼此的交流分享加强了团队间了解、理解；共同梳理出了团队共同的愿景和价值观，让团队达成统一共识、明晰了未来方向；通过评估了解了自己在领导力上的优势与不足，更清晰作为团队领导者应具备的能力和管理方法；团队通过彼此交心，加强了彼此认同，上下一心共同面对外部挑战。</p>

客户案例六：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>个人能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户以研究院为技术依托，公司2019年成立，发展迅速。高管期望提升中层团队的领导力、沟通与协作能力，特邀请卡内基训练®为公司进行问题诊断、并设计改进和解决方案，希望卡内基训练®能陪伴客户共同发展进步。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>一、需求调研：与高管、HR、学员代表进行访谈，确定培训内容与方案。 二、高效能团队培训，采用间隔式培训方式，时间跨度近一年。 卡内基全球认证讲师进行课程授课。 每次培训后在微信群指定学员作业，激发学员采取行动，在工作中实践。每位学员在微信群中打卡分享实践作业，彼此激励。讲师针对学员运用做专业点评反馈。 卡内基顾问在每次培训后与学员一对一电话交流，鼓励学员成长，跟进学习收获及作业运用提醒。 三、日常学习群维护。 每日分享课程知识点、管理文章，打造学习型组织。</p>
<p>服务成果</p>	<p>一、团队在一起共同学习，更增进彼此理解，增强团队凝聚力。 二、帮助团队达成统一共识，在沟通、管理等方面增强自我觉察，掌握更有效的方法。有效提升领导能力，提高工作绩效。 三、间隔式的培训方式及后续的扎实跟进，充分保障学员将所学内容应用在工作中，管理层能够直观感受到学员参训后的变化及培训对团队积极正向的影响。</p>

客户案例七：

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	
客户当时的需求	给产研这条线的产品经理、总监、架构师、项目经理、方案主管等提升管理能力，这些都是新晋的领导，本身产研的不很重视管理，从来没有过系统的学习，不知道怎么带人，跨部门的合作不知道如何有效沟通，常常因为一件事情开会好几个小时，效率比较低。所以希望给大家一些系统的管理方法和工具。
具体服务内容	基于需求给到的解决方案是间隔4天的。每两个星期一天，针对具体的场景会有演练，下课也会留相关的作业，并且在间隔的这两个星期会有分组，在微信群里打卡，这样确保每个人都是有运用的，这样确保在下次课上课时大家有实践，再次上课，就运用会有个探讨，紧接着学习新的内容。课程结束后的两周做了一次线上的跟进。
服务成果	<p>案例分享：</p> <p>[地点]：跨两地</p> <p>[人物]：A, B, 我（3个平级且相互配合角色）</p> <p>[经过]</p> <p>1、一次评审会上A和B吵起来了（自己当时不在会上），且争吵已把事情到了人身上，会议几分钟内就结束了，B甚至提出了离职</p> <p>2、我与B先沟通，先让B讲（情绪得到释放），然后首先肯定这个是A的问题、表达对B的钦佩（争吵完后依然加班工作）、然后也同步了下B看不到的A的一些压力、我自己的问题（参与的少，没有来调和大家）、我们需要B、站在B的角度建议先把阶段工作做完、然后说了下新的配合方案</p> <p>3、与A沟通，我们需要B一起，我能理解你，你的初衷是好的但是方式B接受不了，建议以后讨论聚焦事不延展到人，A承认了自己的问题，我说了新的方案，A认同</p> <p>4、运用了卡内基原则：多让他说话、聆听、真诚的关心他人、让他人觉得他很重要、同情他人的想法与愿望、接受不可避免的事实、多付出一点</p>

档案内容更新于2023年8月