

富兰克林柯维商务咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：富兰克林柯维商务咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：FranklinCovey

企业常用简称（中文）：富兰克林柯维

所属国家：美国

中国总部地址：上海

网址：https://www.franklincovey.cn/

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：2016年

在中国雇员人数：50-100

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）、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）

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	
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>作为光学镜片最专业、高端的品牌之一，客户一直致力于通过为镜片销售的合作伙伴赋能的方式，提升直接面对消费者的服务人员的专业能力，在为客户提供优质服务的基础上更好的完成销售任务，实现双赢。</p> <p>随着行业的不断发展与消费者对产品和服务要求的不断提升，客户基于对眼镜行业的理解，从业人员发展的需求以及过往提供的培训内容的覆盖范围考量，希望在过往常规的镜片产品知识、验光配镜专业技能、销售能力培训的基础上，引进一门个人发展的课程，专业系统的为这个行业的从业人员职业素养提升提供助力。</p>



具体服务内容	我们与客户光学的创新学苑，通过前期的需求沟通及高层访谈，匹配了能够满足需求的课程内容--《高效能人士的七个习惯》。经过细致的筛选，确定了八位具备授课经验、对行业及合作伙伴有深刻了解的内训师作为认证讲师人选。通过前期的准备、完整细致的课程认证及严格的试讲、反馈、评分流程，最终八位讲师顺利完成课程认证，并结合行业特点对课程进行了内化。
服务成果	覆盖了零售和医疗的重点大客户，如宝岛眼镜的大区销售团队、天津眼科的科室主任团队等，获得了客户管理层及学员的积极评价。进一步建立了客户与合作伙伴之间共同语言体系的建立，推动了销售合同的增长。随着疫情的缓和，计划逐步面向更多的重点客户提供赋能，例如博士眼镜、千叶眼镜和中山眼科等，希望能在疫情恢复后助力合作伙伴有更好的个人职业发展，合作伙伴能有更稳定、敬业的团队，消费者能够从终端获得更好的配镜及服务体验，从而提升客户在消费者心目中更具影响力的品牌形象。

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	合资
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	客户，致力于开发大型可持续发展项目的台湾企业。为造福祖国同胞，2009年，在国台办及省委省政府的大力引荐与支持下，客户团队带着先进的技术和丰富的经验，考察了江浙沪12座城市，最终选择党的诞生地嘉兴，作为下一个梦想启航的地方。 随着业务和人员的不断壮大，为了更好地应对企业未来的发展，急需提升从高层管理者到一线人员的个人能力以支持到业务的持续发展，打造赋能、共生、协同的文化。
具体服务内容	组织发展项目，含中高层及一线管理者培训学习模块 中高层管理者四个模块：组织效能诊断及提升变革领导力、培训团队信任文化、战略落地执行、夯实个人领导力 一线管理者三个模块：培训信任团队文化、战略落地执行、夯实个人领导力
服务成果	提升变革中的组织领导力，激发内驱力 加强团队间的信任和融合 创新与适应变化 战略落地，提升执行力 提升个人效能，提升综合素养 在组织内部形成统一文化，提升企业的竞争力

档案内容更新于2023年8月