



## 德思奇（北京）教育咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：德思奇（北京）教育咨询有限公司

企业常用简称（英文）：leanlearning

企业常用简称（中文）：林恩学习

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区复兴路17号国海广场D710

网址：无

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期：2014年7月23日

在中国雇员人数：8人

### 业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、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 | 专业能力发展  |
| 客户公司性质   | 国有  |
| 客户公司行业   | 机械制造  |
| 客户当时的需求  | <p>人资培训部负责统筹集团领导力的培养项目，每年都会围绕不同层级领导进行人才培养；</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 此次赋能项目为中层管理者，复盘是每一位领导者都需要掌握的基本功，需要人人掌握；</li> <li>• 过往受限于公司文化，在复盘时会有如下挑战： <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 每个人的岗位职责利益点不同，看问题的角度有差异，复盘容易互相推责；尤其在组织跨部门团队复盘时，容易缺少共同目标，各执己见，推卸责任</li> <li>➢ 复盘听不到真实的声音，成员怕被多分任务</li> </ul> </li> </ul> |



|        |   |
|--------|---|
|        | <p>➢ 复盘过程中，围绕并非重要的小问题，讨论很久，主题跑偏导致复盘时间久，效率低<br/>因此需要有一套学了能直接指导管理者落地应用的复盘方法论。</p>   |
| 具体服务内容 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 课前进行学员调研，摸底学员对于复盘的了解程度、希望复盘的一个项目、未来会应用复盘技能的几大场景等。</li> <li>• 定制化培训资料，以公司内的实际案例贯穿全部课程，课上学员以小组为单位选取一个实际的复盘主题进行随堂练习，同时老师提供一套设计复盘阶段的模版，每人完成提交。</li> <li>• 课后提供一套复盘会议记录模板，帮助管理者训后拿到团队，直接使用。</li> <li>• 在培训项目结束1个月后，学员带着作业和复盘问题参加线上点评答疑，确保大家学而用之，将方法技能深入掌握。</li> </ul> |
| 服务成果   | <p>每年协助培养100余位中层管理干部，客户方输出50份复盘报告，内部对核心知识点进行总结盘点并内部转训分享23次。<br/>结合企业情况，内化课程案例，以更匹配、贴合学员工作情境的案例为载体，让学员易懂、易理解、易掌握。</p>  |

### 客户案例二：

|          |  |
|----------|--|
| 所提供的服务类别 | 专业能力发展   |
| 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>由于大环境的原因，现在医院现在都不让代表进医生，疫情对非必要进医院管的特别严，很难接触到医生。这种对于代表与医生沟通的场景及时间就受到了很大的限制。</p> <p>对于代表来说线上、线下拜访医生的时间很短，一次也就3-5分钟的交流时间。怎么让每次的沟通有限，达到介绍产品、功效、影响医生就显得尤其重要。</p> <p>再短拜访的过程中有的销售代表处理的特别好，也有明显的业绩增长。萃取出绩优的代表在短拜访中的经验，复制推广到全公司。</p>  |
| 具体服务内容   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1、项目前期，选择6位绩优的销售代表，林恩顾问进行一对一访谈（根据不同的产品选择相应的人员）</li> <li>2、林恩顾问访谈后进行梳理，针对销售场景、客户类型进行分类，细化拜访场景，明确待开发的课程主题。</li> <li>3、课程开发工作坊，教会学员如何开发相关主题的课程内容，给工具、方法，布置课后作业，完成PPT撰写发给项目组。</li> <li>4、林恩顾问针对每位学员的课程，进行一对一的辅导，针对学员的内容、逻辑结构、关键点、难点等给出相应的反馈意见。使学员能进一步优化课程。</li> </ol> |



|      |   |
|------|---|
| 服务成果 | <p>1、销售场景分类（一对一销售访谈）寻找销售场景（我们找到了二十几个短拜访的场景）：我们分了两大类，一是按客户分类（重点、非重点客户）二是按产品分类，根据需求安排短拜访的内容。</p> <p>2、代表选自己擅长的场景，讲个小故事。每人输出 5-6 页 ppt，针对这个场景，你的拜访话术是什么，结构是啥。我们落到了话术和行为层面（厘清场景，每个场景输出的是什么）</p> <p>3、产出 30 门短拜访微课</p> |
|------|---|

**客户案例三：**

|          |  |
|----------|--|
| 所提供的服务类别 | 专业能力发展   |
| 客户公司性质   |  |
| 客户公司行业   |  |
| 客户当时的需求  | <p>“云智一体”是客户重点推进的战略方向，“**广电”项目是客户智能云第一个地市级媒体融合全业务平台项目，同时也是区域头部媒体创新模式的标杆项目，项目通过客户AI能力引领行业数智化应用升级，打造涵盖“全媒体业务前台+能力中台+云底座”的综合业务工作平台，有效提升广电媒体行业的办公和业务智能化水平，为泛媒体行业AI应用和数智化转型起到示范效应，行业代表性强，实现了数字化和智能化的结合，客户BIT学院期望通过萃取此标杆项目的成功经验，用于在全国其他城市复制。</p> |
| 具体服务内容   | <p>1、项目前期，通过 0.5 天邀请项目组负责人回顾整个项目历程，寻找可萃取的经验点，识别待开发的 4 个案例主题。</p> <p>2、通过 1 天 1 晚的工作坊，林恩顾问教学员如何围绕自己的案例主题萃取经验，给工具、方法，同时林恩顾问关键时刻也通过一对一访谈的方式入组协助学员整理经验，编写案例故事。</p> <p>3、工作坊结束后，林恩顾问将 4 个主题进行梳理、串联并深化，发给客户作为内网文章内部分享。</p>                       |
| 服务成果     | <p>1、通过共创 mapping，林恩顾问协助寻找案例点场景（我们找到了 3 个的待萃取案例点）：如何厘清客户的需求并制定整体的销售策略、如何做好销售中的竞争管理、如何体现“云智一体”媒体方案的价值等</p> <p>2、协助客户产出每个主题的案例文档并梳理，形成 23 页的案例分享故事，之后客户会在此基础上行程 PPT 课程内部讲授。</p>  |

档案内容更新于2023年8月