



AEL咨询3月案例分享

AEL management Consulting
Cases in March

马上就要进入4月，随着天气逐渐变暖，AEL全体同仁的工作热情也被激发。3月份AEL已经完全开始了一整年的忙碌，这也全归功于大家去年的努力才能为今天打下良好的基础。我们非常期待接下来的工作与挑战，我们也坚信，我们全体同仁都有能力去完成。

日期	课题	公司
3月2-3日	《中层领导者的冲突管理》	某家知名民营企业
3月3-4日	《卓越销售管理》	某家中外合资企业
3月7-8日	《策略性多层次销售》	某家知名日资企业
3月8-9日	《全球化人才的本地化发展》	某家知名欧美企业
3月9日	《谈判心理学》	某家大型日资企业
3月9-10日	《全面销售成本管理》	某家大型国有企业
3月10-11日	《教练式领导力》	某家知名民营企业
3月15-16日	《海外用工管理模式与风险防范》	某家大型民营企业
3月16-17日	《项目管理沙盘模拟》	某家大型国有企业
3月17日	《情绪智商与压力管理》	某家日资研发类企业
3月18日	《打造个人学习力》	某家知名欧美汽车制造企业
3月20-21日	《成为职场中的高效学习者》	某家知名欧美汽车制造企业
3月23-24日	《变革驱动力》	某家知名欧美汽车制造企业
3月24日	《情绪智商与压力管理》	某家日资研发类企业
3月28-29日	《海外用工管理模式与风险防范》	某家大型民营企业

Please see the following contents

中层领导者的冲突管理

Conflict Management for Middle-Level Management

本次的客户是一家知名民营企业，这是AEL为其设计的《中层领导力发展》项目中的一个环节。本课程从该企业中层管理者的实际工作出发，围绕该企业发展战略及中层管理者的关键任务为依据，帮助学员学习研究冲突的来源及如何管理棘手的行为，判断自身在多样性环境中应具备的组织协调能力，懂得什么时候需要冲突，什么时候冲突是一个问题。区分冲突管理和冲突解决的不同点，发展多方面管理艺术及有效性。

03/02-03

策略性多层次销售

Strategically Multi-Level Sales

本次的客户是一家知名日资企业，该企业期望帮助识别大客户或复杂销售中的决策者和影响者，根据客户分析来制定多层次销售行动计划。本课程将帮助销售人员识别大客户或复杂客户中的决策者和影响者，对客户各个层面进行渗透，以获得不同层次客户的接触机会，建立客户关系和忠诚度，使用策略性多层次销售规划图来确认机会和挑战，影响客户最终决策并获得销售订单。

03/03-04

03/07-08

谈判心理学

Negotiation Psychology

本次的客户是一家大型日资企业，该企业期望其销售人员在销售谈判过程中掌握对手的心理，提高谈判效率。本课程融入大量案例，帮助学员从心理学角度来看待谈判，在谈判前清晰了解自己的“筹码”，并在谈判中运用倾听、提问以及说服技巧促使谈判成功。期间学员进行角色扮演与练习来掌握相关技能。

03/08-09

03/09

教练式领导力

Leading by Coaching

本次的客户是一家知名民营企业，该企业期望帮助其初级管理者认识辅导的价值和意义，增强管理者作为教练的意愿，提升员工工作意愿与效率。本课程在教练技巧的基础上融入情境领导的相关知识及技能，帮助学员学习教练辅导的流程，掌握辅导的技术，有效地开展日常的辅导活动和对话，提高情商，加强换位思考的沟通能力，建立伙伴式的绩效跟进系统。

03/09-10

03/10-11

项目管理沙盘模拟

Project Management Simulation

本次的客户是一家大型国有企业，该企业期望通过全新的方法帮助其资历较浅的项目管理相关人员从实践角度提升项目管理技能。这也是AEL为企业进行的第二批次的培训。本课程模拟单个项目在复杂环境下，面对资源冲突与各种不确定性，如何进行合理的规划和有效的控制。通过沙盘推演、案例分析、小组讨论、讲师点评等授课方式，强调如何把项目管理的工具和技术应用到实际的项目中去，去解决项目管理过程中经常出现的范围不清、质量缺陷、进度拖期、成本超支、沟通困难等具体问题。

03/16-17

卓越销售管理

Excellent Sales Management

本次的客户是一家中外合资企业，这是AEL为其设计的《新任销售管理者能力培养》项目的一个环节。本课程从该企业销售管理者的实际工作为出发点，在课前进行了大量访谈工作厘清学员的工作重点以及目前企业的业务状况。课程帮助学员了解销售管理者的角色和职责，学会如何保持销售人员良好的心态，掌握激励销售人员的技巧与方法，懂得如何去培育和培养销售人员，提升他们的知识、技巧和态度进而创造更佳的销售业绩。

全球化人才的本地化发展

Local Development for Global Talent

本次的客户是一家知名欧美企业，这是AEL为企业设计的《跨国管理者能力发展》项目的一个环节。该企业期望帮助部分即将外派他国的管理者认识当地文化，运用全球化战略思维在当地进行有效管理，使来自不同国家的人才有效融入并合作。本课程从全球化商业角度出发，分析了当地文化的特点以及商业习惯，帮助学员在认识他国文化的基础上结合自身文化特色和工作习惯，调整自己的领导风格，因地制宜地与外籍人才开展有效合作。

全面营销成本管理

Total Cost Management of Marketing

本次的客户是一家大型国有企业，该企业期望帮助其销售管理者有效评估各营销部门属下销售地区的工作绩效。本课程通过大量案例分析与演练帮助学员掌握客户营销成本和营销管理不善成本的核算方法，营销成本的控制方法以及营销成本预算的方法，辨识谁是真正为企业带来利润的大客户，而不是只关注销售额的多少。

海外用工管理模式与风险防范

Management Mode and Risk Management of Overseas Employment

本次的客户是一家大型民营企业，在该企业进入海外市场同时期望加强相关领导者的海外用工意识与风险防范意识。在国外相对复杂的环境下，用工管理不仅关系项目运作好坏，更关系企业在不同的国度、不同的法律法规及文化差异等众多因素影响下的稳定和发展。该本课程从海外用工的模式、海外企业的组织架构、法律的适用、管理的习惯和思维、典型案件的实务分析等角度予以讲解，以期对企业海外用工管理有所帮助。

Please see the following contents

打造个人学习力

Personal Learning Agility

本次的客户是一家知名欧美汽车制造企业，该企业期望帮助其部分核心员工提高个人学习能力，能将其运用于实际工作当中。本课程为一天简化版，课程首先强调了当今多变时代学习能力对于个人竞争力以及个人价值的提升有着不可忽视的作用。同时，我们不能只关注自己手上的工作，而是要放眼全局，用更战略的眼光来提升自己，打造自己的学习能力。

变革驱动力

PPT Design and Presentation

本次的客户是一家知名欧美汽车制造企业，本课程是该企业亚太地区领导力培养的重要组成部分，根据该企业的能力素质模型定制化设计。本课程开篇强调了职场人士，尤其是所处不同业务部门的管理者不能只是一味被动变革，而是需要有变革的自我意识。同时，课程从当今变化的时代以及该企业所在行业的发展状况为出发点，与学员共同探讨变革的重要性，以及变革的理论、方法和最佳实践，帮助学员更全面深入理解变革对企业的积极影响与对个人的重要意义。

海外用工管理模式与风险防范

Management Mode and Risk Management of Overseas Employment

本次的客户是一家大型民营企业，在该企业进入海外市场同时期望加强相关领导者的海外用工意识与风险防范意识。这也是AEL为企业进行的第二批次的培训。在国外相对复杂的环境下，用工管理不仅关系项目运作好坏，更关系企业在不同的国度、不同的法律规范及文化差异等众多因素影响下的稳定和发展。本课程从海外用工的模式、海外企业的组织架构、法律的适用、管理的习惯和思维、典型案件的实务分析等角度予以讲解，以期对企业海外用工管理有所帮助。

03/17

情绪智商与压力管理

Emotional Intelligence and Stress Management

本次的客户是一家日资研发类企业，该企业期望帮助其核心研发人员在日常工作中提高与他人合作与相处的能力，同时处理好自身情绪。这也是AEL为企业进行的第三批次的培训。本课程是由EII的创始人丹尼尔·戈尔曼、David Caruso亲自参与设计并给与认证的标准课程，通过情商测试，个人和小组活动，录像活动与案例分析等让学员了解情绪的规律，自身的情商能力，在做出决定、判断与采取行动时，考虑情绪与思考两个因素，更好地干预和应对压力，提高情商，在与人交往过程中处于有利的地位。

03/18

03/20-21

成为职场中的高效学习者

Be A Productive Learner at Workplace

本次的客户是一家知名欧美汽车制造企业，本课程是该企业亚太地区领导力培养的重要组成部分，根据该企业的能力素质模型定制化设计。本课程首先强调了当今多变时代学习能力对于个人竞争力以及个人价值的提升有着不可忽视的作用，帮助学员正视学习力对自己的工作以及公司的重要作用。课程中融入大量该企业的业务现状与行业挑战，提醒学员不能只关注自己手上的工作，而是要放眼全局，用更战略的眼光来提升自己，打造自己的学习能力。

03/23-24

03/24

情绪智商与压力管理

Emotional Intelligence and Stress Management

本次的客户是一家日资研发类企业，该企业期望帮助其核心研发人员在日常工作中提高与他人合作与相处的能力，同时处理好自身情绪。这也是AEL为企业进行的第四批次的培训。本课程是由EII的创始人丹尼尔·戈尔曼、David Caruso亲自参与设计并给与认证的标准课程，通过情商测试，个人和小组活动，录像活动与案例分析等让学员了解情绪的规律，自身的情商能力，在做出决定、判断与采取行动时，考虑情绪与思考两个因素，更好地干预和应对压力，提高情商，在与人交往过程中处于有利的地位。

03/28-29

Contact US

-  Evian Xu
-  021-32517295
-  evian.xu@ael-sh.com
-  www.ael-sh.com

Follow us

Follow AEL's WeChat to know global trends and forward thinking
关注AEL微信推送，掌握全球前沿动态

