



Emile Woolf International

Training Professionals



6 德耳塔 M

6 德耳塔 M

企业发展与人才开发 – 6 德耳塔 M 解决方案

背景

- 领导者（不论层级高级）需要一致性的、非技术层面的能力来进行组织运营、团队管理以及实施有效的商业开发。
- 传统意义上的软技能培训，随着课程的结束，时间的推移，效果逐渐消失，领导者的困惑与问题依旧存在。我们建议，一个有效的包含软技能培训的解决方案应以职业辅导为支持。
- 很多参与者已经是领导者，或者将成为领导者，这个以职业辅导贯穿始终的项目脱离了传统意义上的软技能培训，对于受训者来说，辅导意味着视野的拓展，并能够在未来很长的时间里受益于导师的一对一辅助和挑战，也包括导师所带来的资源和无穷的商业未来价值；对于企业而言，能够高效地武装关键员工，并能够使他们的未来学习（如 EMBA）更实际。

‘6 德耳塔 M’ 项目

- 我们相信，企业的关键员工迫切地需要具备 6 项关键技能（德耳塔），这些技能也是所有专业人士所必须具备的，即：
 - 领导力
 - 导师课程（职业辅导）
 - 销售技能
 - 演讲/陈述技能
 - 商业谈判
 - 战略与市场
- 此外，关键员工更需要专业化的由具备资深商业经验导师所提供的职业辅导。
- 这 6 项关键技能（德耳塔）附加以职业辅导，构成了“6 德耳塔 M 解决方案”。
- 我们推荐更多的员工参加“6 德耳塔”基础理论的了解和训练，之后，对企业的关键员工额外附加 4 次的一对一导师课程，每人每次持续 2 小时，让专业的辅导将关键技能在特殊的个体身上得到有效发挥。
- 职业辅导将在 2 年的时间内延续，在此期间辅之以 2 天的 6 德耳塔升级辅导。
- EWI 的‘6 德耳塔 M’ 来源于过去 30 年间对专业人员的培训。请参考后面一个典型的 2 年课程以及职业辅导安排建议，课程大纲见附件二。
- 我们的典型参考模块将 6 项关键技能前置，如果鉴于预算或时间压力，您希望平均分配于 2 年之内，这当然是可行的。
- 我将 EWI 的背景资料以及我所推荐的课程大纲附后。
- 在附件三中包含了 EWI 部分其他讲师供您日后参考。
- 职业辅导由专业的富有经验的导师担当，这些导师都至少曾担任过重要企业（年收入超过 2.5 亿美元）的 CEO，他们都接受了正规的培训使他们具备辅导的能力，这些培训包括迈勒尔-坎贝尔课程等。

- 课程将以英文进行，如果需要我们也可以提供同步的中文翻译。

课程 - ‘6 德耳塔’	课时	日期	2012	2013
领导力	1 天	待安排	√	
导师课程	1 天	待安排	√	
销售技能	1 天	待安排	√	
演讲/陈述技能	1 天	待安排	√	
商业谈判	1 天	待安排	√	
战略与市场	1 天	待安排	√	
更新与升级	2 天	待安排		√
‘M’ 强化职业辅导（不超过 10 人）	* 每年每人 4 次，每次 持续 2 小时	待安排	√	√

* 每年 8 天的职业辅导，每天包含 5 个两小时的辅导时间段。

结论

- EWI 及团队成员在过去 30 多年的时间里在全球范围内成功运营了具有影响力的培训和咨询。
- 我们的职业辅导由专业的富有经验的导师担当，这些导师都至少曾担任过重要企业（年收入超过 2.5 亿美元）的 CEO，他们都接受了正规的培训使他们具备辅导的能力，这些培训包括迈勒尔-坎贝尔课程等。
- 我们相信，我们将以独特的方式帮助您实现 2012 年及未来的核心发展。

我期待着与您的合作。

谨启

Graham Durgan
 EWI 总裁

附件一: EWI 的经验

- Emile Woolf International 于 1976 年成立于英国伦敦，以向全球提供高质量的财经培训和职业后续教育而著称。
- 近年来，EWI 的培训服务通过英国、俄罗斯、中国和巴基斯坦等分支机构辐射到很多国家，包括：

中国	斯洛伐克	黎巴嫩
俄罗斯	保加利亚	巴林岛
印度	匈牙利	科威特
美国	罗马尼亚	沙特阿拉伯
巴西	阿尔巴尼亚	阿塞拜疆
巴基斯坦	摩尔多瓦	马拉维
乌克兰	乌兹别克斯坦	加纳
波兰	牙买加	坦桑尼亚
捷克	阿联酋	肯尼亚
波罗的海诸国	土耳其	埃及
日本	新加坡	其他欧盟国家

- EWI 是核心技术课程和软技能课程的提供商，我们的客户包括银行（如苏格兰皇家银行等），国际会计网络（如安永， Moore Stephens, Praxity, UHY）以及企业（如希尔顿酒店，英国石油公司，英国航空公司等）。



附件二： EWI 课程大纲

课程	领导力
时间	1 天 – 待安排
地点	待安排
培训目标	<p>领导者需要能力开发，本课程将使参与者明白担当领导角色的要求。课程将涵盖以下内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 客户关系管理 • 如何有效地建立网络、沟通、谈判以及销售 • 如何指导下属，作为结果，如果获得团队的最大化效能 • 伟大团队的工作动力 • 如何开发和实现战略上“买入”原则 <p>领导力课程将集中讲解以下 9 大原则：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 建立清晰的目标 • 永保热情和活力 • 成为优秀的沟通者 • 工作进度设定与进展复核 • 改变与创新 • 勇气与正直 • 建立联盟 • 挑选和培训下属 • 享受生活
培训对象	<p>即将步入领导阶层或角色的个人。</p> <p>此课程是互动式的，使用大量的案例。参与者将发现这是一种具有挑战性、刺激性，并且回味无穷的培训。</p>

课程	导师课程
时间	1 天 – 待安排
地点	待安排
培训目标	<p>没有导师的人无法成为真正的成功者。</p> <p>参与者将学会如何去辅导他人以及作为被辅导者的要求，包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 如何指导你的员工，并使他们的工作效率最大化 • 如何有效地被辅导 <p>导师课程可以改变一个人，使参加培训者在工作和个人生活中更有效率。 导师课程将涵盖以下内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 职业辅导的价值 • 导师的角色 • 导师需要具备的关键技能 • 指导员工的过程概要 • 心理测试的意义 • 两个简单的测试 • 如何聆听、观察和激励 • 如何记录员工的表现 • 制定目标和个人发展计划 • 评价员工表现 • 职业辅导过程中的常见问题 <p>此课程的收获之一是个人未来行动计划。</p> <p>此课程互动性极强，大量的案例加以应用，受训者将参与实际辅导练习，这是一种要求高，回报高的课程。</p>
培训对象	所有的关键个体

课程	销售技能
时间	1 天 – 待安排
地点	待安排
培训目标	<p>很多专业人士缺少必要的销售理论及具体的销售方法和技巧。本课程的主要目标就是添补这种技能上的空白。</p> <p>课程结束时，学员将具备以下能力：</p> <ul style="list-style-type: none">• 向客户做一个成功的销售演讲• 制定销售战略• 理解如何执行销售战略• 掌握如何‘结束销售’ <p>课程将涵盖执行层面和战略层面的销售技巧：</p> <ul style="list-style-type: none">• 理解什么是执行层面的销售• 基于双赢基础上的销售• USP 原则• 强调优点而非特点• 量化• 结束销售的技巧• 了解 4 种类型的购买者和他们不同的需求及购买方式• 进行销售分析• 学会使用销售“提醒卡” <p>参加培训者将做销售演讲并理解其所扮演的角色</p>
培训对象	<p>销售技能应该得到广泛传播，关键个体的销售技能是企业文化得以有效沟通，企业价值得以实现的重要途径。</p> <p>（很多企业培训新入职的员工销售技能，为的是确保销售文化的拓展。）</p>

课程 演讲/陈述技能 (包含录像与回放讲评)	
时间	1 天 – 待安排
地点	待安排
培训目标	<p>所有的专业人士都应具备良好的演讲/陈述技能。</p> <p>课程结束时，学员将具备以下能力：</p> <ul style="list-style-type: none">• 准备有效的演讲内容• 很好的运用视觉工具包括 PowerPoint• 为内部人员及客户做一个成功的演讲 <p>具体的培训内容包括：</p> <ul style="list-style-type: none">• 准备演讲内容的清单• 分析听众情况• 准备讲义和分发资料给听众• 幽默• 外表，如着装、头发、整体轮廓• 环境控制，如座位安排、房间大小、温度• 声音控制，如措辞、断句、语气调整等• 辅助技术应用，何时以及怎样使用 PPT、白板、投影仪、电视会议、在线研讨等• 应对听众的问题及反馈• 肢体语言• 演讲与陈述的区别 <p>学员将亲自做多个演讲/陈述表演，过程将录像，之后通过回放的方式，由讲师予以讲评与反馈。</p>
培训对象	<p>所有专业人士。</p> <p>演讲/陈述技能是关键性的管理工具。所有的领导者都是伟大的沟通者，所有的专业人员都需要在不同场合演讲/陈述，做介绍以拓展公司的业务；这项技能是不可缺少的。</p>

课程	商业谈判
时间	1 天 – 待安排
地点	待安排
培训目标	<p>商业成功的关键因素是有效的商业谈判。</p> <p>参加培训者将充分受益于这种启发式的以及极具挑战性的培训课程。课程结束时，学员将能够处理未来销售谈判和采购谈判的定价策略或者是与供应商/客户维护良好的合作关系。</p> <p>课程涵盖：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 谈判方式 <ul style="list-style-type: none"> - 分析自己的独特方式 • 商业谈判法则 • 达成谈判协议的最佳选择方案 • 成功谈判者的特点 • 为商业谈判做准备 <ul style="list-style-type: none"> - 谈判的前期调查 - 计划谈判战略 - 设定目标 - 商业谈判的关键阶段 • 处理谈判中的冲突 • 贸易让步 • 规避常见错误 • 在竞争市场的谈判 • 世界各地的文化差异 • 如何与有经验的谈判对手过招 • 确认与合同 • 实用性练习与讨论/反馈 • 未来自我谈判技能发展 <p>培训过程中将大量采用互动形式进行课堂模拟谈判，并将整合所有参与者以及课程导师的经验，让学员现场应用其所学到的谈判技巧，以达到熟练掌握的目的，整个过程将显著提高参与者在销售、采购和订约方面的效率。</p>
培训对象	所有专业人士。

课程	战略与市场 (MBA 关键工具及应用)
时间	1 天 – 待安排
地点	待安排
培训目标	<p>这个培训项目将使参加者了解和掌握一些重要的战略分析和市场营销模型及其在实践中的应用。参与者或重温已有的知识，或学习到目前商业院校教授的关键技能。</p> <p>企业战略部分将包括以下内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • ACI 模型 • PEST (EL) 分析 • SWOT 分析 • 企业宗旨 • 价值创造循环 • 汉德有效管理变革的五步法 • 坎迪的企业文化分析 • 莱温的力量分析 <p>市场营销部分将涵盖以下内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 企业品牌 • 市场营销与销售的区别 • 波特的五力分析 • 波士顿模型 • 产品生命周期 • 安索夫的分析模型 • 差异分析 • AIDA 分析 • 市场营销四要素 (4P) 分析 • 定价 <p>课程导师多年前就职于PWC，并接受培训成为了特许会计师 (CA)，此后成为上市公司的CEO，如今已成为多家企业的总裁。</p> <p>此培训互动性很强，整个过程将引用大量案例分析，使参与者充分运用其实践经验参与其中。参与者将被充分调动，并会感觉到巨大的挑战。</p>
培训对象	所有专业人士。

课程	实用职业辅导
时间地点	<p>每年 4 次，每次 2 小时 - 待安排</p> <p>待安排</p>
培训目标	<p>实用职业辅导的目的是帮助您提高工作绩效，实现个人和团体的双重目标，而这些目标在过去被认为是难以达到的。</p> <p>职业辅导由专业的富有经验的导师担当，这些导师都至少曾担任过重要企业（年收入超过 2.5 亿美元）的 CEO。</p> <p>职业辅导过程概要：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 职业辅导的第一阶段以密集的实情调查面谈开始，以导师为主导的讨论将充分分析与被辅导者相关事务的方方面面，必要情况下，导师将帮助被辅导者设立最初的改善目标。 • 在每一次随后的职业辅导过程中，导师对被辅导者的目标实现情况和期间的表现予以评估，并与被辅导者充分讨论和分析期间出现的各种问题和状况以及紧急事项，必要的情况下，对改善的目标进行修改或再设定。 • IGROW 模式和心里计量测验将贯穿始终。 • 在职业辅导关系持续期间，被辅导者可以随时通过电话或邮件与导师沟通，如遇突发事件，必要情况下将安排非常时刻辅导。 • 被辅导者将受益于导师的经验和客观性判断，同时导师的资源和巨大的社交网络为被辅导者提供了多种实现目标的捷径。
培训对象	<p>参加者将在职业辅导过程中面对前所未有的挑战。</p> <p>企业的关键雇员，领导者，经理。</p> <p>实用职业辅导确保每一个被辅导者实现其能力的最大化。</p>

附件三：EWI 团队

- 我们的管理团队是目前专业市场上最具有实战经验的团队。
- 我们的讲师和导师的特别之处在于：
 - 全部具备专业资格，如 ACA, FCA, ACCA, MBA
 - 在专业领域具有多年的实际操作经验以及领导团队的经验
 - 成为所选择领域的专家，专注于财经人士及其客户的需求
 - 优秀的沟通者

讲师	经验	资格	专长
Ian Charles	早年在 PwC 获得专业资格，29 年培训经验，先后服务于 PwC, FTC 和 ATC，曾任 ATC 董事，现任 EWI 董事	BSc, FCA	国际会计准则的权威专家，会计，法律，财务报告，师资培训，专业沟通技能
Evie Bowyer	早年在 Deloitte 获得专业资格，30 年 FTC 培训经验，就职 EWI 之前，任 BPP 和 ATC 董事，目前兼任 ICAEW 理事	FCA	国际会计准则，财务会计，财务报告，管理会计，师资培训
Robert Tully	早年在 KPMG 获得专业资格，25 年培训经验，选后服务于 FTC, BPP 和 ATC，曾任 FTC 和 ATC 董事，现任 EWI 董事	BSc, FCA	国际会计准则的权威专家，财务报告，财务会计，税法，法律，财务管理，商业报告，商业变化
Ann Jenkins	先后任 BPP, ATC 和 EWI 的高级讲师，在 Mazars 获得专业资格，成为高级讲师前任职于 KPMG	BA, ACA	国际会计准则，财务会计，审计，财务报告，师资培训
Graham Durgan	早年在 PwC 获得专业资格，30 年培训和出版行业经验，历任 FTC 和 BPP 总经理/常务董事，ATC 的 CEO 继而董事局主席，BNB plc 的 CEO, Foulks Lynch 的董事局主席，EWI 以及其他几家集团公司总裁，同时任 ICAEW 理事，独立董事协会主席，世界总裁协会会员	BSc(Econ), FCA	战略，企业治理，职业辅导，领导力，市场营销，养老金体系与管理
Charles Tuffin	早年在 KPMG 获得专业资格，20 年培训经验，现任 EWI 高级讲师，早前任 ATC 的总经理	BSc, MBA, ACA	国际会计准则，财务会计，审计，财务报告，师资培训
Nick Blackwell	早年在 PwC 获得专业资格，之后加入雷曼兄弟做金融分析和财务总监，现任 EWI 董事，是金融理财、会计和审计的专家	BSc, FCA	国际会计准则，财务会计，管理会计，审计，商业中的专业人士
Miranda Yu	20 年实务领域经验，历任会计师事务所审计师，合伙人，跨国公司财务总监，咨询公司总经理，在英国 GT 工作一年，现任 EWI 中国区执行董事，会计和审计领域专家	BSc, ACA, CICPA,	经济法，企业战略&风险管理，商业战略，财务会计，审计，案例分析
Alan Zhao	大型会计师事务所资深合伙人，15 年以上丰富的审计经验，服务过众多上市公司以及银行，IPO 专家，会计专家	ACA, CICPA, HKICPA, MBA	国际会计准则，中国税法，审计，中国会计准则和财务报告