

企业管理咨询

生成日期: 2025-10-22

劳动人事管家项目介绍: 人力资源管理诊断与评估是根据企业所在行业、企业自身及企业竞争对手的发展历史、现状及发展趋势, 对企业的人力资源各方面的问题进行系统、细致的调研分析, 深入了解、剖析存在的主要问题, 提出解决问题的合理路径、解决思路, 协助企业取长补短, 提升人力资源竞争力。具体包括: 设计调研诊断方案、访谈提纲、调研问卷等, 通过内部资料分析、访谈、座谈会、现场调研、问卷调查、**研讨等多种方式方法进行调研诊断; 同时, 开展行业调研分析工作, 对模范企业进行研究, 搜集相关数据。在上述工作基础上, 对企业人力资源规划、组织与岗位管理、人力资源激励、培训、招聘、职业发展等各模块进行深入诊断、评估。人力资源战略规划: 基于行业的关键成功因素、企业的发展战略及内外环境的变化, 为达成企业目标、完成企业发展任务, 而对人力资源发展提出方向、制定相应的计划, 并明确相应的实施路径和具体措施。具体包括: 人力资源需求预测、人力资源的内外供给、人力资源层次与结构调整、人力资源开发和培育、人力资源薪酬与绩效管理变革规划、人力资源规划的落地与监控等。什么是公司财务咨询? 企业管理咨询

管理咨询而言, 展开一个咨询项目往往需要一个管理团队的努力, 从现场的调研、前期的策划、方案的制定、一直到落地实施等等, 都需要这个团队成员具有丰富理论和企业多年的管理实战经验。因为在咨询过程中, 咨询师不仅要针对企业实际状况开展有针对性的培训, 即为讲。更多的还要针对企业存在的问题进行深入的指导和实施, 即为做。这也对管理咨询项目的负责人提出了更高的要求, 他们多为具有较高学历、管理理论功底深厚、企业实战经验丰富且具有较强应变能力的人担当。之所以有如此高的要求, 是因为如果你真没有这个“金刚钻“, 面对着各行各业睿智的老板和精英管理者, 是轻易不敢去揽那诱人的“瓷器活”的。企业管理咨询帮助企业打造实效落地的管理解决方案、提升可持续竞争力!

流程管理2.0概念的提出标志着国内管理咨询发展的一个新阶段。以往咨询项目的一般过程是顾问调研、顾问分析、顾问建议、顾问汇报, 是以顾问工作为主的形式, 企业方的参与主要有配合调研、方案审议, 参与的程度不深和人员范围不广, 往往导致咨询方案被束之高阁, 因为企业方真正理解咨询方案的人不多, 也就更加谈不上理解后的实施落地了。从形式上看: 流程管理2.0的咨询方式下, 企业方是工作的主体, 顾问是理念、方法的提供者和过程的推动者。合作过程中, 通过顾问有节奏有步骤的多频次的培训、研讨, 组织企业方成员在掌握流程理念、流程方法的同时, 去具体实践流程描述、流程串讲、流程审定、流程宣贯、流程稽查等一系列流程管理过程, 并在过程中, 通过逐步扩大的人员辐射圈, 形成全员流程意识和流程方法。流程管理2.0与传统流程咨询的主要差异是更重视通过流程梳理的过程, 使企业掌握流程管理方法, 从基础上建立自我、持续的流程管理能力。流程管理2.0要求顾问不仅自己明白, 更重要的是引导企业, 让企业自己建立“自我觉醒”的能力, 所以实际上对顾问提出了更高的要求, 包括交流能力、推进能力, 尤其是推进能力更为突出。

企业管理咨询服务经营范围包括的内容有, 从人财物的角度分: 有人力资源管理、财务管理、物料管理等。从生产、经营、安全、行政等方面分为: 有生产管理、销售管理、战略管理、安全管理、行政管理等。当然还可以按照具体的职能分为: 采购管理、物流管理、质量管理、技术开发管理、营销管理、渠道设计、售后服务管理等。企业管理咨询亦称“企业诊断”。企业管理**运用科学方法, 在调查分析的基础上, 找出企业管理中存在的问题, 提出具体改进方案, 并指导实施, 帮助企业改善经营管理的一种服务性活动。医企行咨询: 为客户提供专业化和系统化的精益解决方案!

二是，是引发或推动企业变革的重要力量。对于大多数的中国企业而言，由于还没有形成制度化的管理基础，传统文化的影响又使得我们的决策者在处理变革的时候不得不小心翼翼，甚至是因为个别人的关系延误变革的进程。企业管理咨询就是将企业存在的问题暴露出来，甚至要晓之以理，动之以情，以行业大企业为模范找到存在的差距，确定适当的变革方案，并且通过各种方式让企业的中高层管理人员认识到变革的紧迫性和必要性，化阻力为变革的动力，使企业不断追求变革和创新，不断适应外界不断变化的竞争环境。当企业家作为决策者还处于犹豫的状态时，其实是非常需要作为第三方的咨询顾问给予他坚定信心的理由，特别是当咨询顾问可以提出各种不同的备选方案的时候，更是如此。常州医企行一家为企业提供整体解决方案的管理咨询公司！企业管理咨询

劳动人事管家项目有哪些？企业管理咨询

市场营销咨询是咨询顾问运用市场营销的理论与方法，深入调查和分析企业的市场营销环境与市场营销活动的现状，从而发现企业面临的风险、威胁、衰退危机和企业发展的市场机会，帮助企业解决现存问题，改善和创新企业的市场营销活动，使企业能够更好的躲避风险，迎接挑战，战胜衰退危机，抓住并创造市场机会，促进企业获得快速、持续繁荣发展而进行的咨询。不同行业的产品价值、用途、使用方法以及各种产品生命周期及其所处阶段不同，消费者购买不同产品的动机和习惯不一。因此不同行业里，企业的市场营销会有较大差异。企业要生存，要在市场上有一席之地，就离不开与竞争对手的较量。因此市场营销咨询应该在为企业制定能够战胜现实竞争对手及潜在竞争对手，能够立于不败之地的竞争战略及策略上下工夫。企业管理咨询

医企行（常州）企业管理咨询有限公司是一家企业管理咨询；企业营销策划；市场调查；商务信息咨询；文化艺术交流活动组织与策划；设计、制作、代理、发布国内各类广告业务；雕塑设计与制作；面向成年人开展的培训服务（不含国家统一认可的职业证书类培训）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）许可项目：职业中介活动（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；软件销售；办公用品销售；档案整理服务；安全咨询服务；工业设计服务；商务代理代办服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；建筑工程用机械制造；对外承包工程；工程管理服务；消防技术服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）的公司，致力于发展为创新务实、诚实可信的企业。公司自创立以来，投身于企业团建，企业内训，人力资源服务，是商务服务的主力军。医企行致力于把技术上的创新展现成对用户产品上的贴心，为用户带来良好体验。医企行始终关注商务服务行业。满足市场需求，提高产品价值，是我们前行的力量。