第一图书网, tushu007.com

# <<电子化学习实战攻略>>

## 图书基本信息

书名：<<电子化学习实战攻略>>

13位ISBN编号：9787807061861

10位ISBN编号：7807061863

出版时间：2006-6

出版时间：上海远东出版社

作者：尼克·范·达姆

页数：320

字数：482000

译者：德勒企业管理咨询

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

## 内容概要

第一次电子化学习的浪潮现在已告一段落，各个企业正忙于进行有效性的评估。
虽然电子化学习已经被公认为是个人与企业接受教育的可靠途径，但是为了让电子化学习能够更进一步，我们必须解决好存在的问题。
本书介绍了24家顶尖公司及组织的做法和经验。
你可以看到，这些公司将电子化学习与自身的商业目标结合起来，用于新产品、新服务的上市推广、新信息系统的使用培训、客户及商业伙伴的教育以及未来销售力量的培养。
他们的远见卓识和丰富经验将为您的电子化学习免去不必要的花费。
你将发现到底是什么在让电子化学习起效，如何衡量电子化学习项目及其结果，以及如何鼓励雇员参与电子化学习。
尼克•范•达姆提供这些技巧的目的是：　　•设计电子化学习和组合型学习项目。
　　•与供应商成功台作。
　　•避免出现项目延期或漏洞，防止经济上的重大损失。
　　•实施电子化学习的解决方案。
　　•为全球的工作者提供电子化学习。

## 作者简介

尼克•范•达姆博士是德勤全球的首席学习官，同时任德勤咨询的学习、变革和领导力实践主管。
作为学习和人力资源发展领域的一位著名顾问，他的文章被《金融时报》、《财富》、《商业周刊》、《培训与发展杂志》和《首席学习官杂志》所引用。
若要了解本书的详细情况

## 书籍目录

致谢序言本书的内容构成第一部分 经历了电子化学习的　第一波发展浪潮后，人们总结出的有效结论　第1章 电子化学习是否有可信度的问题　第2章 电子化学习是否有利于企业发展　第3章 如何获得人们的支持　第4章 如何设计组合型学习方案　第5章 电子化学习技术如何起作用　第6章 衡量电子化学习项目及其结果　第7章 如何与供应商保持良好合作　第8章 如何让人们参与电子化学习　第9章 如何为全球员工建设一个电子化学习系统　第10章 电子化学习的发展趋势第二部分 如何将电子化学习与组织的商业目标相结合——来自24个领先组织的案例　第11章 投放新产品与服务　　案例1：意法半导体（ST）公司　　案例2：美国国防军需大学　第12章 实施新信息系统和商业流程　　案例1：维汉国际公司　　案例2：英美铂金公司　第13章 遵守法律和规章制度的要求　　案例1：家得宝　　案例2：北美宝马汽车公司　　案例3：哈特福公司　　案例4：瓦乔维亚银行　第14章 培训新员工　　案例1：美国百得公司　　案例2：美国斯堪地亚公司　　案例3：Cingular Wireless　　案例4：保德信金融公司　第15章 培训全球的员工　　案例1：德勤咨询　　案例2：麦当劳公司　　案例3：澳大利亚贸易委员会　第16章 发展领导力　　案例1：联合利华　　案例2：欧洲工商管理学院在线　　案例3：美国百森商学院　第17章 培养未来的销售队伍　　案例1：Iams公司　　案例2：摩根大通银行　　案例3：丽宝　第集团　第18章 培养你的客户和合作伙伴　　案例1：英维思·福克斯波罗公司　　案例2：甲骨文公司　　案例3：3Com公司关于作者

## 章节摘录

为什么选择电子化学习作为解决方案一个属于成长型的公司不但能够成功发展自己的员工，而且能够成功培养和教育客户及商业伙伴。
因而，对于成长型公司，我们也可以这样描述：公司的结构如一只庞大的关系网，其中不但包括公司内部员工，而且还囊括了公司董事会成员、高级执行官、商业伙伴、供应商甚至客户。
在商业环境不断信息化的今天，成长型公司的惟一成功之道就是将相关信息及时有效地传递给公司组成部分的所有群体或个人，实现可产生协同作用的关键信息共享，满足这些利益相关者对于有效商业信息的需求。
成长型公司的重要价值还在于它超越了公司的界限，扎根于一个错综的、信息与知识编织成的网络。
不论客户还是商业伙伴，都需要尽可能及时地掌握最新产品或服务的相关信息。
经销商和代理商需要接受所有产品及服务项目的培训，对一些想要经营产品就必须通过合法认证的行业来说，培训的重要性显得尤为突出。
已经发展和壮大了的那些组织，如今正在把学习视为这个网络的一个关键组成部分。
许多组织已经首次尝试了采用电子化学习来突破公司界限，扩大学员范围，进一步将学习内容传播给外部商业客户和合作伙伴，这使他们能够：　　·应对客户和商业伙伴的变动。
　　·通过向客户与合作伙伴教授产品及服务知识，维持并提升了公司的竞争力。
　　·为商业伙伴提供附加的服务。
　　·通过把学习带来的利益写入与客户以及商业伙伴签订的商业合同，提高了公司销售收入。
本章介绍的三家公司分别来自于差别甚大的行业，它们突破了仅将员工作为公司培训对象的局限，将培训对象的范围延伸到公司外部的商业伙伴和客户，并取得了异常成功的效果。
　　这三家公司包括：英维思·福克斯波罗公司--一家专门对水泥、化学制剂、油类和天然气生产商提供流程控制、设备、软件和顾问服务的公司；甲骨文公司--一个主要的全球数据库软件管理公司；3Com公司--一个有线及无线网络产品的专业制造商。
电子化学习帮助成长型企业服务于客户和商业伙伴学习型组织作为知识的整合者与合成者，不但可为组织内部的学员提供有效服务，还能转变同一学习内容的用途，以某种方式使它同时也适用于外部客户和商业伙伴，从而通过传播产品知识、加深相互了解以及便于用户使用来促进持续销售和培养客户忠诚度。
　　这正是本章所要介绍的三个案例公司的共同经验。
2000年初，英维思-福克斯波罗公司针对客户举办的传统课堂式培训遭遇了窘境，这主要是因为客户公司实施培训成本削减措施，车间操作人员无法脱离岗位参加培训学习。
但是，有一个现象引起了公司的注意：客户仍在继续购买福克斯波罗公司的新产品和现有产品。
因此，客户对于福克斯波罗公司应用软件的培训需求和技能发展需求依然存在。
公司决定，他们将为客户提供电子化学习服务，并为此选择了智能型自动控制设备（I／A）系列作为培训主题，进行电子化学习的首次尝试。
　　公司为外部学员选择了一套组合型学习模式。
原有的I／A课堂培训内容被分割为不连续的电子化学习对象，使客户能够按照自己的实际需要进行选择，这是课堂式培训所无法实现的。
这个超越了公司范围的培训项目对公司经营产生的积极影响使得英维思·福克斯波罗公司深刻感受到，以电子化学习作为销售过程的一个标准可同时吸引新、老客户，因此学习可以作为公司的利润中心。
之后，他们增加了两名销售人员全职负责推销电子化学习。
甲骨文公司拥有一群学习型客户，他们需要取得Orac|e数据库管理员证书，以此巩固职业地位、争取职位晋升和提高薪资水平。
此外，甲骨文公司的客户特别提出有必要精简为期20天的课堂教学内容。
甲骨文公司希望继续维护长久以来在客户培训领域铸就的良好声誉，让客户始终坚信，只有甲骨文公司才能为客户提供了解Oracle产品的最佳机会。

公司培训组织决定把课堂教学内容转化为一套多样化组合型学习模式。
在为期10周的自主电子化学习期间，不断辅有教师在线指导、实时电子化学习、学员群体互动、直接教练、讲演、情景模拟、反馈与学习巩固，直到四次测验结束并取得证书。
一些学员不需经过18个月而只需短短15周时间便取得了数据库管理员证书。
自从数据库管理员培训项目创办以来，将近600名学员成功完成了培训课程，公司目前的目标是把培训项目的语言丰富化，以把它推向更多的国家。
最后介绍的3Com--一个成长型公司--也有着与甲骨文公司相似的电子化学习体验。
为了利用代理商和经销商的渠道销售自己的产品，3Com需要对购买产品的商业伙伴和最终用户提供相关产品知识培训。
公司在自己的网站中专门创建了“商业伙伴学习中心”（Partner Learningcenter），允许3Com的铜牌、银牌和金牌商业合作伙伴访问设置在“商业伙伴学习中心”的150门课程和证书培训项目。
公司为客户提供的用户化学习网站并没有产生额外的培训成本。
由于这个网站是3Com在线大学的一部分，它采用了与在线大学相同的学习资料和功能。
截至2002年，公司已创办了八个客户学习网站，他们期待这个数字能够在今后得到双倍增长。
3Com的高级管理者认为，电子化学习将他们置于了一个竞争伙伴难以企及的优势地位。
总之，在公司提供电子化学习机会时，公司也确定无疑地提升了与客户和商业合作伙伴的合作关系。

## 媒体关注与评论

精辟却不失全面，实用又兼备战略指导意义，这本书是我阅读关于电子化学习书籍中最好的一本。
对于人力资源领导者和培训专家而言，要紧跟学习和培训的最新发展步伐，本书是必读之作。
——杨国安博士，中欧国际工商学院飞利浦人力资源管理捐赠教席教授，宏基集团前任首席人力资源官　　本书为读者揭开了电子化学习的面纱，让我们有机会对现实中的成功案例一睹究竟。
书中所提到的公司及其严格的检验方式都给我留下深刻的印象，我们组织的成员将把此书作为开展电子化学习的参照标准。
——埃利奥特·马西(ELLiott Masie)，电子化学习联盟与马西中心创始人　　这是一本关于如何开展电子化学习的实用性指导手册，记载了作者对电子化学习优点及漏洞的深刻认识。
在本书所列举的24个案例中，作者对各公司的电子化学习的有效性进行了分析，并最终总结出了创造成功的几个普遍因素，即组织联盟、明确目标以及有效营销。
——库欣·安德森(Cushing Anderson)，IDC学习服务集团项目主管　　此书改变了我对电子化学习以及对学习与发展的总体看法，这是我所见过的同类书籍中最好的一本。
——道格拉斯A、·雷迪(DotJglas A·Ready)，博士美国麻省理工大学　　院斯隆管理高级讲师国际经理人发展研究协会(ICEDR)主席本书中所提及的24个公司将电子化学习项目与他们各自的商业目标联系到一起——例如配合新产品的发布而为全球员工提供电子化学习。
——杰夫·施瓦茨(Jeff Schwarta)德勤咨询合伙人

第一图书网, tushu007.com



## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com