



クライアントサクセスストーリー

HSBC のリーダーシップと顧客への
継続的な投資で、FranklinCovey All Access
Pass® のコンテンツを活用

HSBC 銀行ブラジル

Client Snapshot 概要

● 会社名：HSBC 銀行ブラジル ● 国名：ブラジル ● 業種：金融 ● 従業員：28,000（550 の都市、1700 支店・出張所） ● リソース：FranklinCovey All Access Pass® で利用可能な複数のリソース

Circumstances 状況

HSBC は、違いを生み出す独自の作業チームに継続的に投資することで、素晴らしい成功の記録とクライアントのロイヤリティを維持しています。

HSBC は、金融商品およびサービスの提供における卓越性を確保し、顧客および株主にとっての価値を最大化するという目標を達成するために、ソリダリティー、関係性、近接、およびノウハウという 4 つの基本的な柱に基づいて

すべての活動をサポートしています。

そこで HSBC は、より多くの責任を担う社内プロフェッショナルにより、多くのトレーニングを提供したいと考え、顧客および株主にとっての価値を最大化できるようリーダーを育成するための FranklinCovey リーダーシップ開発プログラムの必要性を認識しました。

Job To Be Done JTBD

組織の目標を達成するために、現在の管理レベルに応じてリーダーのたいなる力を解放するためのリーダーシップ開発プログラムを作成する

Impact Journey インパクトジャーニー

エンゲージメントプロセスは、FranklinCovey カスタマーサービスチームと HSBC 内部のさまざまな部署のリーダーたちとのキックオフミーティングから始まりました。

FranklinCovey All Access Pass® リソースを使用したソリューションは、コミュニケーション、共感による対話、コンフリクトマネジメント、実行、イノベーションと創造性、変化管理、個人の生産性、問題解決、人材開発、チーム育成、

信頼と誠実さ、そしてビジョンと目的に応じて改善するために開発されました。

この作業が終わると、HSBC は社内ファシリテーターの認定プログラムに投資することにしました。

次に、CF は 220 人に対して FranklinCovey ソリューションを実施しました。翌年、800 人が拡大プログラムに参加しました。

Results 結果

戦略スキル人事マネージャ（37 歳男性）

- FranklinCovey ソリューションが 100% 期待に応えました。
- 大企業が直面している 2 つの大きな課題を定義し対処することに役に立ちました。
 - 1) 決めつけずによく耳を傾ける
 - 2) まず理解に徹し、そして理解される

参加者

- 90% 以上の高品質のサービススコアを達成しました。
- コンテンツの適用性とソリューションの総合評価に満足しました。
- FranklinCovey のコンテンツ、価値観、および原則に対して継続的で献身的な取り組みの模範となりました。

範囲を拡大し、ビジネス目標を達成し、パフォーマンスに持続的に影響を与える FranklinCovey All Access Pass®。個々のソリューションのコストと同じまたはそれより低コストで入手可能なリソースを持つ膨大なライブラリーにアクセスすることができるサブスクリプションについて、FranklinCovey クライアントパートナーにお問い合わせください。