



## 海问联合（北京）国际培训中心有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称： 海问联合（北京）国际培训中心有限公司

企业常用简称（英文）： Haiwen United

企业常用简称（中文）： 海问联合

所属国家： 中国

中国总部地址： 北京

网址： www.hwassess.com

所属行业类别： 测评解决方案

在中国成立日期： 2002年12月12日

在中国雇员人数： 30

### 业务详情

1、主要客户所在行业： 汽车及零部件、地产业、生命科学（如医药，医疗器械等）

2、曾服务过的客户案例：

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	该公司隶属世界500强某汽车集团旗下。以往业务及招聘部门在招聘过程中运用的工具和方法较单一，并且招聘活动占用较多业务部门的时间和精力，尤其在人员入职后发现其实际表现和招聘时的判断有差异，因此，客户希望能够基于岗位人员的能力要求来完善招聘流程和方法，选拔符合公司要求的优秀人才



<p>具体服务内容</p>	<p>海问联合帮助客户公司提供了完整的招聘选拔评价中心构建、实施和内化服务：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 梳理招聘选拔流程：将评价中心及其他招聘工具有效融入到现有招聘活动中；</li> <li>2. 设计评价中心：基于公司全球销售岗位能力模型，开发、定制测评工具，包括性格测评、评价中心模拟练习等；</li> <li>3. 传递专业能力：通过内部评价师培训将评价中心实施和管理的方法、技能和工具等内化给组织</li> </ol>
<p>服务成果</p>	<p>通过项目合作，海问联合帮助客户公司取得了如下的成果：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 丰富评价工具：根据招聘岗位能力要求客制化一整套测评工具：性格测评和模拟练习；</li> <li>2. 充实评价维度：形成能力潜质、娴熟度和以往工作经验等三个维度相结合的评价视角；</li> <li>3. 提高招聘效能：完善了招聘选拔的流程和方法，提高了招聘活动的有效性，每场招聘选拔活动能够覆盖20-30名候选人；</li> </ol>

## 客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>测评解决方案</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>房地产业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>2001年底新客户公司成立至今，客户公司秉承客户公司集团“来源于社会、服务于社会”的宗旨，从2010年开始大范围开拓城市公司市场，对于人才的招聘和发展需求很大，需要一套科学有效的招聘测评工具辅助人力资源在人才的招聘和选拔过程中的甄选工作，全国城市公司主管级别以上人员招聘全部要接受测评，并且测评结果要和客户公司四个级别领导力模型相结合，以做到与人才后续能力发展相对接和呼应。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>海问联合在过去的6年中，一直有支持客户公司地产的人才招聘测评工作相关的内容包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 将招聘测评系统与客户公司四个级别领导力模型对接，形成基于客户公司领导力要求下的招聘测评报告内容。</li> <li>2. 培养客户公司内部招聘负责人掌握招聘测评流程和报告内容解读能力。</li> <li>3. 支持招聘测评在线平台管理和关键核心人员报告内容解读工作。</li> </ol>
<p>服务成果</p>	<p>通过多年的合作，海问联合帮助客户公司地产取得了如下的成果：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 打造了明确的基于客户公司领导力要求下的招聘测评工具，并在组织内部有效应用</li> <li>2. 每位主管级别以上管理人员入职前测评是必选环节，</li> </ol>



	业务领导对于报告的阅读和理解已经形成习惯,成为业务管理者的有效招聘工具
--	-------------------------------------

### 客户案例三:

所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	客户公司自2010年以来，客户公司持续投资中国市场，在中国开发、生产并经销的产品涵盖了营养品、药品、医疗器械和诊断产品。2014年，公司业务迅猛提升，对于销售人才的招聘需求很大，需要一套科学有效的招聘测评工具辅助人力资源和业务管理者进行人才甄选工作，全国城市公司主管级别以上人员招聘全部要接受测评，并且测评结果要和客户公司销售能力模型相结合，以做到与人才后续能力发展相对接和呼应。
具体服务内容	海问联合在过去的3年中，一直有支持客户公司的人才招聘测评工作相关的内容包括： <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 将招聘测评系统与客户公司销售能力模型对接，形成基于客户公司销售能力要求下的招聘测评报告内容。</li> <li>2. 培养客户公司内部招聘负责人掌握招聘测评流程和报告内容解读能力。</li> <li>3. 支持招聘测评在线平台管理和关键核心人员报告内容解读工作。</li> </ol>
服务成果	通过多年的合作，海问联合帮助客户公司取得了如下的成果： <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 打造了明确的基于销售能力要求下的招聘测评工具，并在组织内部有效应用</li> <li>2. 每位销售人员入职前测评是必选环节，业务领导对于报告的阅读和理解已经形成习惯，成为业务管理者的有效招聘工具</li> </ol>

档案内容更新于2017年3月