

上海悉智悉睿企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海悉智悉睿企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：IECL

企业常用简称（中文）：IECL

所属国家：中国

中国总部地址：上海市闵行区申滨南路938号G栋

网址：www.iecl.com

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训、战略管理与发展

在中国成立日期：2012年6月4日

在中国雇员人数：12

业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、房地产业

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	领导力发展培训、个人能力发展、教练技术培训
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	<p>1、对企业高管进行一对一教练，涵盖管理不确定性、跨文化差异、发展下属的能力，领导力发展等需求，提供有质量的教练池，提供具体的教练流程和时间，并对教练的进展有追踪并教练的质量有把控。</p> <p>2、对企业业务部门进行教练技能培训和领导力培训。 为提升企业领导力文化打基础 为管理者提供实用的教练型领导力工具 增强管理者的跨部门沟通与团队管理能力</p>



	为管理者构建思维碰撞和经验交流的平台
具体服务内容	<p>1、对企业高管进行一对一教练：针对客户需求，推荐一对一高管教练，根据标准教练流程在10个月内实施1对1教练，帮助企业高管实现目标和期望。</p> <p>2、教练技能培训和领导力培训</p> <p>两天集中工作坊</p> <p>采用“培训+引导+顾问+教练”混合式面授方式</p> <p>互动式授课，结合逻辑演绎、场景分析、分组练习、小组讨论、工具讲解、头脑风暴和实战咨询</p> <p>帮助管理者清晰目标，找到差距，通过创新型学习去提升自己的改变意愿，积极付诸行动</p>
服务成果	<p>客户从教练中的团队收益包括：</p> <p>企业绩效提高</p> <p>与股东关系改善</p> <p>团队合作效率提高</p> <p>工作满意度提高</p> <p>工作效率提高</p> <p>员工敬业度6个月内提升</p> <p>客户从教练中的个人收益包括：</p> <p>领导力提升</p> <p>自我认知提高</p> <p>工作绩效提高</p> <p>沟通技巧改善</p> <p>工作组织能力提高</p> <p>处理工作冲突能力提高</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	教练技术培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>帮助企业高层进行一对一教练</p> <p>运用教练培养出优秀的管理者，并服务于企业战略</p> <p>搭建企业文化，发展领导力，提升企业竞争力</p> <p>提高企业绩效，提高团队合作效率</p> <p>清晰员工或团队的目标，协助订立业务发展策略，提高管理效益</p>



	激发员工的潜能和创意，提高员工的积极自主性
具体服务内容	IECL根据客户需求推荐合适的教练 客户选择符合要求的教练 设立目标，开始教练活动 开始一对一高管教练，10个月内完成 全程回顾和总结 教练有效性调查，并决定是否继续进行教练或者其他的领导力提升方法
服务成果	管理者加强自我认知 管理者在遇到挑战时能快速掌握自己的角色定位，协同下属将事情快速有效的解决； 能够实践团队领导力与辅导技巧； 管理者会将学习到的教练技能运用在管理实践中； 管理者对学习进行反思，制订行动计划以提升、内化领导力。

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训、个人能力发展
客户公司性质	合资
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	发现自己在领导力方面知识与技能上的差距 学习的新技能与新概念 与学习伙伴及培训师分享与探讨管理挑战、心得、观点以及经验 从不同角度学习与探讨工作中的问题 实践团队领导力与辅导技巧 将学习运用在管理实践中 对学习进行反思，制订行动计划以提升、内化您的领导力
具体服务内容	通过课前学习，课堂学习，制定和执行课后30天，60天，90天行动计划和流程进行辅导，达成以下学习内容： 通过对角色的认知，提升和掌握从个人贡献者向引领他人角色转变过程中所需的意识转变和技能提升 学习团队管理的主要技能，学习为下属辅能的方法， 学习认识冲突和如何协同， 认识持续提升领导力的资源、路径和方法。



<p>服务成果</p>	<p>IECL根据客户需求，通过适合的教练模型，达到以下学习成果： 学员与直线上级沟通个人行动计划并制定具体的行动(新的项目/员工管理CASE/协同CASE等)。 学员团队的沟通质量提高。 学员的团队领导力技能达到提升。 学员团队动能得到激发，团队凝聚力和绩效有效提升。</p>
-------------	---

客户案例四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务（如银行，保险，财富管理）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>帮助企业订制领导力发展导师制项目，提升企业高管人员和高潜人才的领导力 通过导师制项目对公司高层管理人员和高潜人才进行指导，帮助提升领导力及自我认知； 提升沟通能力、管理能力等多方面素质 为培养人才，有效开发、留住人才，及配合员工个人的职业发展需求，实现员工与公司共同发展。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为企业高管定制领导力发展导师项目，具体步骤为： 召开项目启动会 为企业导师进行导师制导师技能和领导力发展培训工作坊 为企业被辅导者进行培训工作坊 6次一对一导师辅导 对导师进行线上辅导和答疑 导师制项目中期回顾 优秀导师评选及项目总结</p>
<p>服务成果</p>	<p>导师的收益： 加强沟通技能，开辟另一种沟通交流的渠道； 通过识别和鼓励他人成长能够赢得他人的尊重 在一种没有压力的情况下发展领导力 能给导师启发、见解和新的思考问题的方法，来帮助看到、分析和回应挑战 促进自己和被辅导者的职业生涯发展 扩展导师的贡献，甚至超越职业本身 被辅导者的收益：</p>

	<p>加强个人成功和价值实现的机会 帮助理解业务相关的组织知识和业务技能 帮助理解公司业务营运的内涵，更好的把握大的方向和大局 帮助开发和利用个人技能、优势 能看到职业发展的新机会 能从资深同事那里得到一对一的建议和指导 能有效找到学习的路径，少走一些弯路 可以在一个没有太多顾忌的场合，问一些与工作和个人发展相关的问题和得到一些建议 导师制的良师益友关系能够营造更好的工作环境，更好的职业满意度和相互学习的机会</p>
--	--

档案内容更新于2019年7月