

人合正道管理咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：人合正道管理咨询（北京）有限公司

企业常用简称（英文）：RIGHTWAY

企业常用简称（中文）：人合正道

所属国家：中国

中国总部地址：北京·亦庄 荣华南路15号 中航技广场C座701

网址：www.renhezhenгдаo.com

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期：2013年9月3日

在中国雇员人数：108

业务详情

1、主要客户所在行业：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）、能源动力、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、专业能力发展
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	沙盘课程开发主要针对该公司的客户经理，同时，为合作的经销商提供增值服务。 对于该公司的客户经理来说，缺乏经营与营销的意识。在工作中，除了推荐固有产品组合外，不能深层次的帮助供应商分析如何持续经营。对门店运营与管理未充分了解，缺乏结合经销商门店的实际情况，进行简要的成本与利润分析能力。需要从一个更高、更全面的角度看待销售工作给经销商带来的价值。以帮助自己更

	<p>好的和供应商沟通，便于之后销售工作的开展。</p> <p>对合作的经销商来说，该公司商学院以沙盘为载体，为其提供极具价值的增值服务。通过培训，提升店长的综合管理能力，了解经营的本质、提升营销意识。进而增强经销商的忠诚度，提升该公司品牌知名度及美誉度。</p> <p>为了达到此目标，传统的授课式教学，在互动性、直观性上并不具有优势。同时，参与的学员工作及学习背景有相当的差异，现有的课程设计不能统一且直观地让学员对门店运营有全面且细致的了解。然而，沙盘作为一种优秀的体验式学习形式，在知识和技能的经验转化上，具有得天独厚的优势。同时，在灌输价值信念上，较传统培训更有效。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>沙盘设计</p> <p>1. 情景设计： 为了能更好地理解门店运营、了解该品牌产品能给客户带去的直接及潜在价值，让参与学员模拟运营一家母婴用品商店无疑是一个最好的方式。</p> <p>通过扮演店长的角色，模拟门店基础的进、销、存，在虚拟的客户市场中，体验产品的选择、营销方案的设计、运营管理的手段对门店的收入、利润带来的影响。</p> <p>在此过程中，关注各种决策的优劣，了解各项经营指标的意义。</p> <p>2. 如何使学员投入学习与反思：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 情景拟真，让参与者有代入感。 • 压力挫折与奖励的心理体验，根据需要设计——在重点知识环节，加强情绪影响。 • 适当增加难度，让学员在沙盘的特点环节犯错。利用回顾分享环节，带领复盘。
<p>服务成果</p>	<p>针对客户经理：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 理解母婴店的运营流程，能通过对产品组合的利润分析，帮助经销商梳理成本构成。 • 知道经销商关注的经营指标，结合这些经营指标，设计销售策略。 • 了解该品牌品牌如何通过定位细分市场，通过营销活动，全面性地给经销商带来价值。 <p>针对经销商：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 为传统的客户服务增加新元素，提升现场人员参与度，提升学习价值。 • 提升店主经营管理能力——通过培训提升店长的经营管理能力，进而提升销售额、利润率及品牌忠诚度。

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	环保
客户当时的需求	<p>助力业务难点问题的解决与经验复制推广。 帮助集团中层管理者（中心总以及部门经理）以及业务线管理者解决业务中的难点问题。 具体需求如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 克服习性无助、直面业务难题 2. 组建中层砥柱，保持开放心态，启迪创新思路 3. 聚焦关键节点，制定周密计划 4. 总结经验，反思不足，在实践中成长 5. 内化于心，外化于行，固化于制
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 组建项目组、破冰：根据行动学习及公司业务突破需要，组建中心负责人及部门经理成立项目组，建立为期5个月左右的“业务突破小组” 2. 选定课题：召开各组会议，选定公司运营管理难题，作为钜才的行动计划课题。 3. 管理者角色带入：钜才小组以管理视角充分交流讨论，每位学员要出谋划策，最后所以队员共同作出决策 4. 复盘汇报：培训结束后，项目初见成效，项目小组将成果汇报至管理层，最后将内容固化应用到工作中。 5. 方案践行、改进 6. 讨教老师
服务成果	<p>实践课题八大类 涉及细项500余条 推动难点问题18项 梳理焦圈工作38项 总结百问百答111条 提炼标准化方案3篇 OJT实践120余次 总体满意度100% 最终满意评估得分97分</p>

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、专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>对于经营管理者来说，国际化的视野和国际化的体验是在企业跨国经营中必备的两项基本素质，而实或是拓展视野和镌刻体验的最有效途径。“国际化运营管理沙盘”呈现给您的是一场通过直观体验触动经营管理者多维视角的国际商业战场。它是您国际化战略落地的“演练场”，是您强化国际化经营理念的“试金石”，是您新设海外常驻机构的“孵化器”。</p> <p>探知国际市场规则，感知国际竞争格局，破解目标国经营密码，尽在“国际化运营管理沙盘”。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 公司在非洲 X 国成立海外分支机构，X 国同中国关系友好，目前政局稳定；X 国政府现阶段非常支持中国企业的投资和合作，比较关注本国员工的就业机会和税收贡献； • 公司已经同当地政府签订了政府采贩的重要订单，需要我司先期进行针对性技术开发（第一年任务）、硬件系统全面建设（第二年任务）、基础运营平台建设（第三年任务），在前三年的项目顺利实施后，第四年可以全面开展市场性运营； • 目前货币与人民币的比例为（1 人民币兑换 2 当地币），增值税率为 10%，所得税率为 40% • 公司决定，以子公司模式展开经营……
具体服务内容	<p>海外子公司运营管理：</p> <ul style="list-style-type: none"> ü 认识国际市场拓展的策略、目标和工作重点 ü 理解海外或略布局的思路，了解实际运作的要点 ü 熟悉海外市场运作和组细机构运营的重要环节开能够运用于管理实践 ü 强化海外市场安全运营及风险防范意识，学会识别主要风险开了解相关防范措施 ü 提升对信息（石油、汇率、政治事件等）的敏感度开应用到经营决策 <p>国际人力资源管理：</p> <ul style="list-style-type: none"> ü 体验文化差异带来的文化误解和冲突，开思考如何避免这些误解和冲突 ü 思考通过充分合理的利用文化差异在组细层面形成跨文化管理的规范和制度 <p>了解国际劳工的劳资关系和要点</p> <ul style="list-style-type: none"> ü 快速了解海外员工管理的方方面面 ü 了解海外工会的工作，增强对工会的正确认识和沟通技巧



	<p>海外子公司财务管理：</p> <ul style="list-style-type: none"> ü 体验现釐预算管理，确保健康的现釐流 ü 学习控制成本的思路，妥善控制成本 ü 学习看懂财务报表数据的关连关系 ü 学会对关键财务指标作简单分析，开以此指导经营活动 ü 学习如何以有限的预算与资源配合公司策略创造高利润 ü 了解企业在国际化经营中面临的财务问题 ü 了解税务转移定价方法 <p>国际物流管理：</p> <ul style="list-style-type: none"> ü 强化全球海关遵从与合规管理意识 ü 熟悉海关关务工作中的各项合规风险点及应对并措 <ul style="list-style-type: none"> ü 熟悉进出口业务中面临的海关申报、商品归类、定价、征税、海关审计等各种问题及风险 ü 企业如何实施物料计划控制，降低仓储、库存和物流总成本 ü 了解和管控国际运输的风险 <p>团队协作与沟通：</p> <ul style="list-style-type: none"> ü 提高与部门内部以及其他部门同事合作完成项目的能力 ü 寻求分工与协作的平衡，建立内部协作机制 ü 培养海外子公司经营团队的全局和系统思考能力，学习长期与短期平衡的能力 ü 以结果为导向，平衡资源投向，制定目标和行动计划 ü 根据结果检认目标和计划，开巧用数字说话 ü 体验沟通，解除沟通障碍 ü 围绕模拟经营核心决策组细构建高效管理团队 ü 在模拟实践中解析团队决策程序，探索团队效率改进的路径
<p>服务成果</p>	<p>提升海外运营管理团队的经营能力和或略落地能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ü 深刻理解跨文化背景下的企业管理要素 ü 认识各种决策对海外经营结果及企业形象的效果 ü 培养统观全局的能力，体验各个管理岗位的感受 ü 了解资釐内如何流动，以及资釐分配的重要原则 ü 学习如何控制成本确保健康的现釐流 ü 通过财务分析制定赢利措施，做到海外子公司与母公司利润整体最优 ü 理解开学会沟通与协作，培养团队精神，增强全局意识 ü 建立企业统一语言，打造共同愿景 ü 将公司的愿景、目标、核心价值观贯彻到国际经营决策之中

**客户案例四：**

所提供的服务类别	领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	该公司大学是在企业培训领域综合基础雄厚，实战经验丰富的优秀组织。面对学院市场化转型的机遇，将学院多年以来在培训策划、培训组织、培训实施、培训评估等全方位的经验萃取、提炼，形成一门高品质的课程进行更广泛的推广具有较高的综合效益。一方面，宝贵培训经验的萃取推广将进一步推动该公司内部培训的标准化、精益化；另一方面，将该公司扎实的培训管理经验向其他社会企业推广，推动中国企业培训向更高水平发展的同时，也将有助于该公司大学在市场中确立领导者地位，为该公司大学丰富经营手段、加速转型提供必要的战略基础。
具体服务内容	以沙盘模拟体验作为课程的实施模式； 以培训项目全流程的精益管理作为课程的体验载体； 将培训项目管理过程中的培训策划、培训组织和培训实施等多个流程的关键要素整合于一身，形成高度综合性的总体认知性教学流程
服务成果	帮助学员全面理解培训项目管理中的关键点、执行要点和主要风险点，从而提升学习者对于培训项目管理的认知高度，提升培训项目管理的综合水平。 付物清单： 1. 物理沙盘一套（六组， 包含： 沙盘盘面，空桶等，情境卡，教具箱等等； 2. 讲师手册电子版（纸制手册一本） 3. 学员手册电子版（纸制手册一本） 4. 专利权 5. TTT 培训（培训运营管理培训师培训）

档案内容更新于2019年7月