



## 北京佐佑人力资源顾问有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称： 北京佐佑人力资源顾问有限公司  
 企业常用简称： 佐佑顾问  
 所属国家： 中国  
 中国总部地址： 北京市朝阳区亮马桥路39号第一上海中心C座501  
 网址： www.zuoyou.com  
 所属行业类别： 领导力发展培训、个人能力发展、战略规划与澄清；组织模式设计与变革；管理运行机制设计与实施；人才甄选、测评与盘点  
 在中国成立日期： 1998年  
 在中国雇员人数： 150余人

### 业务详情

1、主要客户所在行业： 快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、环保、航空航天及交通运输等

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
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务
客户当时的需求	在客户新一轮战略规划中，主动向业界高标准看齐，不断引入国际先进投行和金融机构的创新做法，并已建立基本的目标管理机制和KPI体系。在此条件下，基层管理者深刻领会战略意图，整合并激发团队，以在行动和方法上更有章法实现突破的意识和能力相对滞后，需在短期内强化培养。
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>设计和实施“战略解码”培训研讨会，提升战略意识，促进管理者对指标背后的意图及机制的思考，达成战略共识；同时向团队明确有效行动的路径和做法。</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 设计和实施“因人成事”培训研讨会，学习如何更有效地与团队沟通协同，以积极的认知促进横向及纵向沟通，加强前、中、后台之间的理解及高效合作，建立与上级管理者及时沟通的意识。</li> <li>● 对管理者代表进行一对一辅导，并参与行动任务设计，深度转化培养效果。</li> </ul>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 定制化“战略解码”培训研讨会议程、教程</li> <li>● 定制化“因人成事”培训研讨会议程、教程</li> <li>● 客户管理者“战略解码”、“因人成事”实战案例汇编</li> <li>● 客户管理者手册、方法论及工具指南</li> <li>● 客户关键管理者反馈及发展建议</li> </ul>

### 客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训、管理咨询、人才培养、
客户公司性质	国有
客户公司行业	环保、航空航天及交通运输等
客户当时的需求	<p>军工企业在贯彻国家意志和战略意图的前提下，也面临着市场化竞争、国际化发展和产业化整合的迫切需求。在此进程中，军工企业会遇到诸多问题和挑战，如传统管理理念与管理模式转型、企业人才发展与市场化选用等，2000年，佐佑即开始与军工企业合作的序幕。</p> <p>客户是我国设计、研制和成批生产现代歼击机的重要基地。2014年，客户公司出现岗位空缺十余个，基于行业特殊性，以及第一次成规模的组织相关工作，为了使本次工作更加专业公正，客户通过慎重考虑与决策，选择与佐佑顾问携手；</p> <p>客户公司每年都会针对青年干部组织培训，在数次合作中佐佑顾问深得客户认可，服务嵌入干部培训工作中；</p> <p>近年来，客户重构员工绩效体系，给基层绩效管理者工作内容和方式带来了新变化，佐佑在推动单位绩效管理落地、打造高绩效组织的过程中，发现基层绩效管理工作者角色与能力面临高难度挑战；变革情境下，客户公司内部希望对干部培养的模式有所创新，对人员素质提出了新的要求；为适应此需求，以及更好的推进项目的落地与实施，2017年与佐佑继续合作。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2014年，中层干部空岗，进行公开选聘，佐佑协助完成整体组织策划，负责具体评估，参与最终决策，完成上岗前辅导。</li> <li>● 2015至今，基于佐佑前期客户领导力建设项目背景，继续合作青年干部领导力培养项目；</li> <li>● 2017年，继续携手，提供人力资源专家培养与认证，基层管理者能力提升服务等相关的一系列服务。</li> </ul>

服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2014年，项目成果包含个人评估与发展报告，干部队伍整体分析与发展建议报告等若干内容；</li> <li>● 2015年至今，持续为客户基层管理者提供领导力相关培训课程；</li> <li>● 2017年形成全年4个主题持续性培养，通过课程加主题任务的方式进行年度培养，通过辅导，跟进，评估，反馈等手段实现人才的持续培养与发展。</li> </ul>
------	--

### 客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>客户作为中华老字号经历了百年传承，现已成为中式糕点龙头企业，并且受到了广大消费者的认可与支持。随着环境的不断变化，客户也迎来了一个新的发展阶段，面临诸多转型和突破，如糕点行业竞争加剧，销售模式需要不断创新等。经过多年发展客户已经有了一批经验丰富的管理者，但为了更好的迎接挑战与机遇，急需一批年轻、具备科学管理的管理者，为稻香村的变革提供源源不断的动力。在此背景下，客户请佐佑顾问对公司内部的新晋管理者进行以领导力发展为核心的培养项目，期望新晋管理者能够逐步提升科学管理的意识，掌握管理的工具和方法，并且能够在实际工作中有效运用，最终帮助学员成为适合客户发展的人才。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本次培养项目包含三个大的模块，“一条主线，两条抓手”。“一条主线”指主题培养，佐佑顾问共为客户组织了3次主题培养，并进行授课，过程中对每位学员进行观察、评估、记录；“两条抓手”分别指主题任务与个人发展计划。</li> <li>● 主题任务结合客户的现阶段需要突破的业务难题，学员根据主题培养所学知识，采用项目制的形式，伴随着佐佑顾问的及时跟进不断开展；个人发展计划是指学员在培养期间，根据自己身情况制定个人发展计划，佐佑顾问给予纸面反馈及面对面的一对一辅导。</li> <li>● 为更好的跟进个人发展计划，佐佑顾问设计了导师辅导的环节，每位学员均会有导师进行跟进与辅导。</li> </ul>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 成果一：学员掌握了管理者必备的理论知识与技巧，并将课程内容与实际工作联结起来，对日常工作起到了推动作用；</li> <li>● 成果二：在佐佑顾问的跟进与指导下，客户探索到适合企业的项目制，包括流程的梳理，各个环节的组织，干系人的责任分工等；</li> <li>● 成果三：主题任务的学习和实践，促成了客户实际的经营和管理成果，三个主题任务小组全部实现开题时的目标，切实</li> </ul>

	<p>推动了公司的业务发展；</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 成果四：佐佑顾问在对学员进行了系统化的个人发展与评估，提供了个性化发展跟踪记录，进而更佳清晰的呈现了客户新晋管理者的特点。</li> </ul>
--	--

### 客户案例四：

所提供的服务类别	个人能力发展
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>作为客户集团在手机零售上的新布局，江西公司在成立两年后尝试借鉴兄弟公司的发展模式，快速进入发展轨道，取得了出色的业绩，但多元化的人才的融入和配合、业务模式快速迭代对各类人才队伍的能力的要求，前后端的协作低效、人才队伍的选拔和培养没有体系化的规划等问题逐渐浮出水面，迫切需要内部管理制度与人力资源工作的全面升级。</p>
具体服务内容	<p>江西终端素质模型构建、人才培养与追踪项目——基于素质模型的人才盘点和培养体系</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 梳理人才能力标准： 结合行业趋势及组织未来发展目标，通过调研访谈对现有人才队伍结构进行分析，梳理不同类别的关键岗位素质特征，建立素质模型。</li> <li>● 人才盘点： 依照素质模型，运用发展性评估手段，对核心骨干、中基层管理者进行人才盘点。</li> <li>● 人才培养： 明确关键人才队伍现状及人才标准，找到差距，以素质模型为基础，建立人才培养体系。 以新员工、核心骨干人员、新晋管理者的长期培养为撬动点，在培养实施过程中分类分层搭建人才培养体系，不断提高和激发各类各层人员能力。</li> </ul>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 江西终端通用素质模型（前端、中后段职业能力素质词典）</li> <li>● 核心员工与基层管理者人才盘点报告、人才梯队报告</li> <li>● 新员工评估与培养课程（新员工企业文化传播手册、微视频；新员工评估报告；《认识组织》、《企业文化》、《职业素养》、《自我激励》课程）</li> <li>● 转聘员工评估与培养课程（转聘员工评估报告；《能量管理</li> </ul>



	<p>与职业生涯规划》课程)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 核心骨干评估与培养课程（核心员工评估报告；《职业与自我》、《执行能力提升》、《沟通与团队》、《演练与个人价值提升》课程；行动学习与个人辅导与反馈）</li> <li>● 新晋管理者评估与培养课程（新晋管理者评估报告；《管理者角色认知》、《下属激励》、《员工辅导与绩效反馈》、《任务管理&amp;建立信任》课程；管理案例撰写与解析、动机测评报告、一对一教练式辅导）</li> </ul>
--	--

### 客户案例五：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	环保、航空航天及交通运输等
客户当时的需求	<p>自2008年创业，到近两年业务跨越式增长使得公司在全国多地布局，公司人数呈倍数增长，深度投入业务拓展而将较少的精力投入到内部管理，出现高层管理者冗余且职责交叉，于是“人治化”的管理模式开始力不从心，一方面新的战略定位和业务方向需要引入大量懂新技术的高层管理者，引进后却留不住；另一方面现有的创业元老部分发挥不出主体性，坐吃功劳，部分管理能力薄弱，需补课充电。客户期望通过领导力培训提升中高层管理者的角色意识及管理能力的落实，加强班子合力，并且为战略共识提供契机。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 通过高层访谈、参与高层经营分析会充分了解公司战略导向，进行课程设计，编写管理情境案例。</li> <li>● 对学员进行在线180°测评，包括“领导风格测评”、“组织氛围测评”、“DISC测评”，并进行集体与一对一的解读。</li> <li>● 设计并实施领导力系列课程《领导力觉醒》。</li> <li>● 设计并实施领导力系列课程《高情商领导》。</li> <li>● 设计领导力系列课程《打造高效团队》。</li> <li>● 设计领导力系列课程《目标理解与共识》。</li> <li>● 设计领导力系列课程《商业模式画布》、《演练与出班汇报》。</li> <li>● 四大课后任务与个人发展计划的跟进、辅导与反馈。</li> <li>● 中高层管理人员培养模式与制度。</li> </ul>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自主开发并设计五门核心课程、包括课程中研发的管理案例、</li> </ul>



	<p>小组任务、公司战略与文化微视频、测评问卷与工具、综合游戏等。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● “领导风格测评”、“组织氛围测评”、“DISC测评”三大测评的个人报告、与团队报告。</li> <li>● 课后任务的设计与跟进，并进行一对一辅导与点评。</li> <li>● 班级管理学员手册、考核与积分制度。</li> </ul>
--	--

**客户案例六：**

所提供的服务类别	个人能力发展
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>客户为了更好的在集团范围内挖掘和推广内部最佳工作实践，促进内部经验的萃取和沉淀，传递企业核心价值观引领下的职场正能量，支撑公司“大连接”战略有效落地，希望在各省公司举办“客户“精英共创 智慧启明—岗位最佳实践分享大赛”。</p> <p>客户甘肃公司作为佐佑顾问的战略型合作伙伴，在本次活动中帮助客户识别和发掘有“甘肃公司特色”的，具备创新和推广意义的最佳实践案例，并进行辅导和包装，供客户上报集团参与集团层面的最佳岗位实践评选。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 敲定内部最佳岗位实践大赛整体设计思路，通过对省公司八个关键部门及各地市调研和座谈提炼优秀实践案例的标准及结构。</li> <li>● 进行全员宣贯，选拔并筛选申报案例。</li> <li>● 进行两批次，每批次三天的集训与辅导。</li> <li>● 设计并组织最佳岗位实践大赛预赛，进行决赛案例与分享人的评比。</li> <li>● 设计并组织最佳岗位实践大赛决赛，录制选手VCR并对案例进行再次辅导与包装，彩排并进行决赛的实施。</li> <li>● 根据集团要求录制并上传大赛申报集团竞赛的最佳岗位实践分享视频材料。</li> </ul>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 项目整体思路及工作计划</li> <li>● 岗位最佳实践案例申报标准</li> <li>● 岗位最佳实践案例申报表</li> <li>● 两次集中轮训的设计与实施</li> <li>● 一对一案例辅导与反馈</li> <li>● 岗位最佳实践大赛预赛、决赛的流程设计、组织、技术支撑</li> <li>● 岗位最佳实践大赛20强成果的编辑、整理</li> </ul>



**客户案例七：**

所提供的服务类别	个人能力发展
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	<p>作为客户集团唯一合作的IT服务公司，随着客户集团零售店铺的全面铺开，以及未来布局的B2C、电商发展战略，对客户内部的青年人才的要求逐步提高。然而，过去业务主要以技术解决为主，关注技术专长多于关注团队内部人员管理，内部的管理基础薄弱；团队年轻，缺乏管理岗位的锻炼和学习，必要的管理能力及相应技能需补充，为青年人才担负管理角色做好准备；成立时间短，人才自然成长，长远来看，系统人才培养和储备未形成，打造适合自己的人才培养模式至关重要；多元化的背景和人才的多样性带来能力互补，但相互融合和协同亟需共识，需要通过集中的培训与互动进行文化融入，提高团队协作。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 通过评价中心对参加培养计划的学员进行测评，包括“DISC性格测评”、“领导风格测评”、“组织氛围测评”，同时专家与学员进行BEI访谈，进行前测，为学员进行初步画像。</li> <li>● 设计并实施《管理者意识觉醒》课程</li> <li>● 设计并实施《高情商管理者》课程</li> <li>● 设计并实施《打造高效团队》课程</li> <li>● 设计并实施《创新与持续改进》课程</li> <li>● 设计并实施结业仪式</li> <li>● 在课程实施过程中，顾问对学员进行全程观察和评估记录，跟踪并记录学员成长动态。</li> <li>● 进行一对一辅导和反馈，对报告和领导风格测评结果进行针对性的解读</li> <li>● 专家与学员进行BEI访谈，进行后测，总结学员成长轨迹，形成学习档案，同时提供任用与个人职业发展建议，为管理者后期任用提供第三方参考。</li> </ul>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自主开发并设计四门核心课程、包括课程中研发的管理案例、小组任务、测评问卷与工具、综合游戏等。</li> <li>● “领导风格测评”、“组织氛围测评”、“DISC测评”三大测评的个人报告、与团队报告。</li> <li>● 课后任务的设计与跟进，并进行一对一辅导与点评。</li> <li>● 课程的前测、过程评估、后测，形成团队人员盘点报告。</li> <li>● 班级管理学员手册、考核与积分制度。</li> <li>● 管理动作行为手册。</li> </ul>

档案内容更新于2017年3月