



凯洛格华成（北京）咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：凯洛格华成（北京）咨询有限公司

企业常用简称（英文）：KeyLogic

企业常用简称（中文）：凯洛格

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：www.hckeylogic.com

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2004年4月1日

在中国雇员人数：200

业务详情

1、主要客户所在行业：房地产业、汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理）、机械制造、互联网与游戏业

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
客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	客户是由国务院国有资产监督管理委员会监管的大型清洁能源企业，成立于1994年9月。企业战略定位为“建设国际一流的清洁能源集团，成为全球领先的清洁能源提供商与服务商”。基于以上发展战略，客户构建了专业化组织体系，并形成了集约



	<p>化、标准化、专业化管理模式。</p> <p>作为国内能源行业的标杆企业，由于行业的特殊性，客户将人才视作企业最重要的资产，形成了对人才的培养和选用一丝不苟的严谨风格。</p> <p>“十二五”规划后，核电投资主体将已步入多元化，核电项目开发权的进一步开放，核电资源争夺日趋激烈，这将给现有的核电产业格局带来较大冲击。</p> <p>“十三五”规划中，国际化、市场化又成为客户的战略发展重点，这对客户管理者的核心能力提出了重大挑战和更高要求。</p> <p>为实现管理者的批量、规范、有效培养，对各级管理人员结构化的、更为丰富有效的学习路径图的构建成为必然趋势。</p> <p>2016年5月，客户大学正式启动管理者学习地图构建项目，本次项目依托于客户既往在人才发展领域卓越的实践和丰富的积累，基于核电运行人员培养和任用的成功经验，将科学严谨的人才培养发展思路应用于各级管理干部的培养中。突破过往单一从领导力素质模型出发构建管理者培养体系，在企业后续操作过程中难落地，或效果欠佳的困局。进一步对管理者这一群体的培养发展做出了突破性的探索实践。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>本项目以突破既往人才管理的困境为出发点和导向，打破以往单一从领导力素质模型出发构建管理者培养体系的方法，取而代之从管理者的岗位典型工作任务角度出发——横向锁定岗位的管理能力要求，纵向结合基于战略的组织能力要求，构建“纵横交错”“动静结合”的能力发展模式。</p> <p>项目创新实践的核心点</p> <p>本次项目相较过往的发展体系，在以下维度上，体现出明显的优势：</p> <p>一体化规划的完整性</p> <p>将管理者的选、育、用、留融为一体，对各个层级的管理者人才形成培训、考核、授权、上岗一体化机制，突破了传统的人才培养限制，真正实现“培训不再成为孤岛”，实现了领导力培养和战略落地的密切关联。</p> <p>发展路径的高契合度</p> <p>综合考虑集团整体的组织能力要求和各层级管理者的岗位要求，兼顾同一战略目标和各层级不同管理要求，立体交叉，既确保一致性、又确保区分性，环环递进。</p> <p>静态传承与动态适应</p> <p>组织能力要求是动态的，与战略紧密结合，随着战略的调整而做相应的变化，岗位要求则是相对静态的。学习地图需兼顾静态的传承性、动态的适应性，进而保障整个系统在战略发展过程中的生命力。</p> <p>学习方式的创新组合</p>



	<p>根据成人学习的 7-2-1 原则，通过岗位挑战性任务锻炼、人际互动交流、知识技能培养多维度的混合式设计，打造体系化创新型人才培养方案，真正做到让领导者在岗位实践中学习，实现体系性、针对性培养。</p> <p>项目整体操作思路</p> <p>I、梳理任职要求</p> <p>任职要求是指从事某一职种任职角色的人必须具备的知识、经验、技能、素质与行为之总和。主要技术方法：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、基于战略发展/经营目标进行典型工作任务及任职资格的解读分析； 2、通过调研访谈进一步明确各层级管理者领导力现状、面临挑战等。 <p>II、构建学习地图</p> <p>学习地图是指基于岗位典型工作任务与企业业务问题而设计的学习规划项目，准确描述某一群体或组织在某个阶段，该学什么，学到什么程度。主要技术方法：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、企业战略解读，明确企业特有的行业背景、战略目标、经营理念等对各级管理者提出的要求； 2、将战略要求逐层拆解，转化为各层级管理者的核心要求，进而在组织层面赋能； 3、解构客户管理者在不同管理层级下的管理类典型工作任务； 4、将基于典型工作任务的岗位能力与组织能力拆解编码，分析梳理不同层级的学习主题； 5、根据不同层级的学习主题匹配相应的学习内容与学习方式，将管理者的学习效果最大化。 <p>III、完善资源体系</p> <p>为实现管理者学习地图科学落地，对管理者的各类学习资源进行丰富与完善。</p> <p>IV、建立配套机制</p> <p>为促进管理者学习地图落地，明确了管理者培训、考核、授权、上岗的整理实施流程及管理机制。如：通过设计导师制，明确辅导方式及辅导内容，帮助直线领导与其下属更好的建立培养发展责任；形成管理者学习地图指引手册、在岗实践指导手册等系列配套工具等。</p>
<p>服务成果</p>	<p>在项目落地层面，通过“一二三”的成果输出，助力项目的后续运营实践，即“一套学习地图、两套牵引机制、三套指引手册”。</p> <p>“一套学习地图”</p> <p>即构建一张发展路径总图，纵向覆盖客户从基层管理者、中层管理者到运营高管三大层级，横向囊括各层级管理者在新任期、在岗期和提升期三大发展阶段。</p> <p>“两套牵引机制”</p>

	<p>即“导师管理制度”和“考核管理制度”。</p> <p>“导师管理制度”，帮助学员及其导师，明确在学员整个学习发展过程中各环节各阶段的导师辅导内容和辅导方法，帮助学员和导师在其岗位实践中对管理者进行更有针对性的辅导与评估。</p> <p>“考核管理制度”，包括过程考核和结果考核两类考核，明确学习过程中和学习完成后所对应的各项考核内容、考核方式及相关管理办法。</p> <p>“三套指引手册”</p> <p>即针对培训管理者、导师及学员三类群体在项目实施过程中的“学习/管理指引手册”。通过手册明确相关人群在其学员各学习发展阶段中的应学应做应管理。</p>
--	---

客户案例二：

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>行业：</p> <p>公司围绕医网、药网及信息网形成三大产品线，涉及在线问诊、医患管理、药品 O2O、电子健康档案、慢病管理、儿童健康服务等医疗健康的多个细分领域。公司以中国移动互联网时代智慧医疗的领航者为目标，致力于打造用户健康管理一站式解决方案提供商，构建一个中国最大的互联网健康产业生态圈。</p> <p>发展历史：</p> <p>客户互联网股份有限公司是中国平安集团旗下的全资子公司，互联网业务板块的重要成员，于 2014 年 8 月成立，公司注册资本人民币 3.5 亿元，总部设在中国上海。</p> <p>现状概括：</p> <p>客户互联网公司负责承接集团“医、食、住、行、玩”战略中的“医”战略，依托该核心产品，在线健康信息咨询服务平台，以家庭医生与专科医生的在线诊疗服务作为切入口，配合大数据的挖掘、分析及应用，用线上、线下相结合的方式，为客户提供形式多样、内容丰富的个性化医疗及健康管理服务。该产品 APP 已于 2015 年 4 月正式上线，截止 2015 年二季度末，注册用户已突破千万，日咨询量行业领先，并保持较高的活跃率和客户满意度，力争成为中国互联网健康服务第一入口。</p> <p>面临的挑战：</p> <p>在互联网+下 VUCA 时代，创新、年轻、高速已成为行业标签，尤</p>



	<p>其是客户互联网业务开拓，无经验、教训可借鉴。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 低龄化、高学历，缺乏管理和工作经验 • 缺乏对经理人角色认知及转型 • 工作节奏快、压力大，处于高度紧张和繁忙的工作状态，用于系统化学习的时间有限 <p>难以有效管理优秀技术专家组成的下属</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>培养定位：充分理解管理者的角色及相应责任，激发管理主动性。</p> <p>培养方式：案例设计、面授课程、运用客户现有 App 知鸟翻转课堂设计与教学、阶段汇报</p> <p>投入资源：项目运营投入（包括项目积分制，全流程追踪作业跟进，启动动员，小组结业汇报辅导，结项颁奖表彰，项目成果沉淀，学员过程表现记录等），配备项目班主任+岗位导师（平安好医生）</p> <p>项目安排：白天：《角色认知》《绩效管理过程中的辅导》《主题案例研讨》《项目管理》《战略主题》《跨部门沟通与协作》</p> <p>晚上：主题案例研讨、返岗实践</p> <p>亮点特色：</p> <p>根据学习动力矩阵分析，给学员定制即学即用型的培养方式。</p> <p>工具移动互联网化：运用互联网思维综合多方资源，打造互联网学习平台，鼓励多方参与，共同丰富平台资源。利用知鸟平台上投放测评调研及预复习微课程，引发思考和学习兴趣</p> <p>学习场域化：创建和共建学习场，加强学员与学员、学员与讲师、学员与上级的相互影响，让大家形成强关系。</p> <p>培训产品化：用产品化思维打造培训项目，用产品思维去设计培训、经营培训，关注学员的感受和体验。</p> <p>内容场景化：场景设计优先于内容设计，以具体场景为设计依据，从实际问题出发设计方法工具，开发实际案例，课程紧贴真实环境。</p>
<p>服务成果</p>	<p>对于客户：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 人才的稳定发展及能力提升必将带来业务规模的扩大，从而有效促进企业的快速发展。 • 提高基层管理水平，提升公司整体业绩； • 营造组织学习氛围，激发全员的学习积极性； • 促进参训管理者彼此之间、与高层、与 HR 的沟通合作； • 清晰掌握现有管理团队的优势与不足，思考应对策略； • 初步搭建人才战略，为业务战略的实现提供有力支撑； <p>对于学员：</p>

	<ul style="list-style-type: none">• 增强个人管理能力现状的自我认知，提高学习积极性；• 充分理解管理者的角色及相应责任，激发管理主动性；• 系统化认知管理概念，掌握实操性的管理技能及工具；• 学会运用目标分解、计划、等项目管理、激励、辅导等管理手段及工具，营造良好 的团队氛围，完成团队绩效目标；• 学会优化人际关系网，与上级同级有效协作； 拾级而上，为未来晋升及贡献奠定扎实基础
--	--

档案内容更新于20187月