

苏州工业园区启仕企业管理服务有限公司

企业详情

企业官方注册名称：苏州工业园区启仕企业管理服务有限公司

企业常用简称（英文）：TalentInsight

企业常用简称（中文）：启仕咨询

所属国家：中国

中国总部地址：江苏省苏州市工业园区嘉瑞巷8号乐嘉大厦3012室

网址：www.talentinsight.cn

所属行业类别：教练技术培训、教练技术的服务与运用

在中国成立日期：2007年7月5日

在中国雇员人数：8人

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、机械制造、化工与石化、能源动力

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	教练技术的服务与运用
客户公司性质	民营
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>该公司为进军商用车和新能源商用车领域而收购合并了一家位于四川南充的国企，由于国企和民企形态上的极大差异，双方管理层合作中的工作方式格格不入，管理理念和文化冲突不断，造成收购后的合并过程受阻且异常艰难。管理层团队缺乏凝聚力，对于关键业务缺乏共识、缺乏协作。</p> <p>该公司控股希望通过我们的团队教练项目，对其组织发展的特殊阶段进行积极干预，改造组织基因，打造出有凝聚力的高效协作</p>

	的团队。
具体服务内容	<p>我们是美国TCI国际团队教练学院在中国的唯一合作伙伴，其在团队测评和团队教练培养领域居于世界领先地位，是一家专注于团队教练的国际组织。</p> <p>对于该公司南充的商用车项目，我们从2017年2月开始，从对团队进行界定、团队诊断测评、团队揭示、深化跟进到最后的团队教练ROI盘点，陪伴管理层团队经历了为期9个月的团队教练之旅，团队诊断测评进行了前测和后测并进行对比，帮助团队确定关键发展方向并将其落地执行。</p> <p>该公司的高管也参加了我们的CTPC团队教练认证项目，后期与我们的专业团队教练一起进行项目。</p>
服务成果	<p>团队后期在主动性、一致性和价值多元化等方面的指标有很大的进步。工作效率明显提升，整车销量提升3倍。</p> <p>客户的直接反馈是：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. “精气神有非常大的提高！” 2. “生产力和积极性平均25%提升！” 3. “毫不夸张地说，工作效率大大提升，业绩增长了3倍！” 4. “超出预期！” <p>另一该公司收购的国企项目，目前团队教练项目2019年5月刚刚开启。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	教练技术的服务与运用
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. 该公司工程塑料</p> <p>该公司工程塑料自2017年以后全球范围进行了组织与业务调整，随之产生了新的工作方式和新的流程，以及市场细分、分销商管理和区域销售方面。管理团队中绝大多数人都是新人或者新提拔到管理岗位的。每个人的能力和动力在不同的发展阶段。也会出现内部“竞争”而非合作。公司业务战略和关键信息的向下传达并不有效也无效。组织内缺乏共同语言，基本各做各的，各用各的方式。员工士气不高，敬业度调查分数低，离职率很高，最为主要的一个原因是发展管道不清晰，也缺乏发展的机会。</p>



	<p>业务总经理希望通过我们的团队教练项目来重新激活团队能量，以加速团队融合，加速关键团队的蜕变，形成一个真正强有力的团队；帮助管理层团队成员的思维转变，形成“One Team一个团队”的概念，从竞争到协作合作的转变；在团队中形成共同语言，培养积极正向的团队文化；赋能关键团队，以有效的激励、发展和激发所有员工。</p> <p>2. 该公司维生素 公司正在进行从销售产品到提供全面解决方案的战略转型。大多数核心领导团队成员是新加入公司的。核心领导人个人的职能能力很强，但作为一个管理团队缺乏自我认识和相互了解，特别是在冲突管理方面难以与他人保持一致和沟通。核心管理团队的领导能力有望在短时间内快速增长，以履行职责并支持组织业务目标。业务总经理希望组建一支强有力的核心管理团队，帮助提高团队和组织的积极性，将领导人的心态从个人贡献者转变为团队领导者，帮助建立团队信任，提升核心领导团队的有效沟通和协作，能够面对和有效处理冲突，敢于进行建设性的互动。</p> <p>3. 该公司太阳能全球团队 由于全球团队分布在各地区，是虚拟团队的工作形式，缺乏链接，容易造成内部冲突与矛盾。全球业务领导者希望通过团队教练方式来加速全球团队的融合，增强彼此的相互理解和信任</p> <p>4. 该公司非直接采购部 全球最高领导者希望通过向几位关键领导人提供一对一高管教练服务，来提升其个人认知与发展，从而影响其他团队成员。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>我们是美国TCI国际团队教练学院在中国的唯一合作伙伴，其在团队测评和团队教练培养领域居于世界领先地位，是一家专注于团队教练的国际组织。</p> <p>对于该公司工程塑料、该公司太阳能全球团队、该公司维生素、我们分别引入了TCI的团队教练，从对团队进行界定、团队诊断测评、团队揭示、深化跟进到最后的团队教练ROI盘点，陪伴管理层团队经历团队教练之旅，团队诊断测评进行了前测后，帮助团队确定关键发展方向，在进入深化团队教练跟进中将其一一落地执行。</p> <p>在进行团队教练项目过程中，我们也对部分高管进行了一对一的高管教练服务，基于其个人的发展需求进行教练辅导，帮助其更好的开放思路、发展自己。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1. 该公司工程塑料的团队教练已经进入尾声，2019年6月底将进</p>



	<p>入团队教练ROI复盘。项目从2018年10月开始，已经经历了测评、团队揭示、以及4次深化团队教练，团队在建设性互动、责任承担、一致性等方面达成高度一致，并积极转化成可执行的方案在工作中落实；积累已久的问题，员工主动提出解决方案；跨部门协作效率大大改变，原本会推到全球总部去讨论的问题，现在大部分直接在中国团队层面得以解决；面对严峻的市场环境，团队仍有很高的士气和积极性，要打造中国传奇；业务总经理感叹“引入团队教练是我2018年做的最正确的决定”。由于此团队教练项目积极推进组织发展，促成跨部门协作的提升，业务总经理和HRBP获得了公司全球颁发的金奖。</p> <p>2. 该公司维生素目前完成了3/4，业务总经理对于已经发生的效果很满意（团队从原来的表面冲突，互相不合作，到现在有了共同的目标和团队的common 规则和语言，在管理层会议上彼此互相主动提醒；原来冲突的几个部门老大，现在能心平气和的从公司角度利益出来坐在一起探讨解决方案；团队整体的信任度有大的提高。</p> <p>3. 该公司太阳能全球团队在团队教练项目团队揭示阶段就迅速的定位他们的关键发展方向，在责任承担、建设性互动和决策力等方面明确了可执行的行动方案。团队在项目中打破了隔阂，大大增强了彼此的了解和信任，沟通模式产生明显的变化，将考虑后续的深化。</p> <p>该公司非直接采购的一对一教练仍在进行中，其亚太业务领导者将考虑同时引入团队教练项目以辅助团队的融合和蜕变。</p>
--	---

客户案例三：

所提供的服务类别	教练技术的服务与运用
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	该公司是一家全球医疗保健公司，在糖尿病护理领域拥有90多年的创新和领导经验，在1994年成立该公司（天津）生物技术有限公司以来，在中国拥有研究和生产设施，后来改名为该公司（中国）制药有限公司。总理想通过教练项目提升管理层团队的执行力与改进结果。
具体服务内容	通过团队教练项目激发团队意识，自发形成明确的组织目标，建立结构和可持续体系，将各种教练技术运用到实际工作中，并将教练意识融入到组织文化中，营造支持变革的环境，从而使得各方面技能持续提高。整个项目持续了10个月之久，从前期团队调研到团队揭示，后续跟进以及最后的盘点工作坊。



服务成果	通过一年多团队教练的陪伴，从前后测团队诊断报告中得出团队的积极性提升了14%，生产力提升了18%，尤其是决策这一部分提升了43%！在2018年，打破生产产量记录21次，员工满意度从2017年的88%提升至95%，团队士气高涨。

客户案例四：

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	能源动力
客户当时的需求	<p>该公司总部设在美国印第安纳州哥伦布市，公司通过其遍布全球160多个国家和地区550家分销机构和5000多个经销商网点向客户提供服务。该公司在全球范围内拥有员工34,600人，是全球领先的动力设备制造商，设计、制造和分销包括燃油系统、控制系统、进气处理、滤清系统、尾气处理系统和电力系统在内的发动机及其相关技术，并提供相应的售后服务。</p> <p>燃油系统业务单元30多位中层以上经理，其中7-8位总监围绕2018年和2019年的领导力模型能力，希该公司合我们的ICCPT企业内部教练培训课程来发展五个重点做一个内部的领导力发展项目，提升中层及中层以上的带人经理领导力、教练的能力。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> • ICCPT企业内部教练技术是2013年12月获得ICF认证的专业教练培训课程，并于2015年1月注册版权，其教练模型更加聚焦在企业领导者日常管理情景中的应用，ICCPT是将教练技术应用于企业管理的最高效实用的教练认证课程。 • 完成 ICCPT 全模块认证课程可获得 79 小时 ACSTH 的 ICF 认证学时，可用于申请 ACC，并获得 19 项基本教练技术和工具 • ICCPT 助力企业培养教练模式和建立教练文化，实现从个人到组织——由内而外赋能，绽放卓越绩效。从对话开始改变管理方式，提升领导力。 • ICCPT一共4个模块，包括教练基础模块、提升绩效教练、创意解决方案教练、冲突管理教练，除了课堂练习，另有三人团体训练，以及操练督导。 <p>该项目结合内部的训练营，分为冬训营 (set the foundation)、春训营 (build performance culture)、夏训营 (healthy conflict in organization) 和秋训营 (execution and team collaboration)</p>



服务成果	<p>客户真实反馈：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 走心的分享，在人生阶段选择环节，让我领悟到其实每个人具备无限潜能”。 • “Ending session is very powerful to get people connected”。 • “关于集体coach的练习部分给我印象非常深刻，我经常自己反思如果在真正的场景中遇到这种情况应该如何应对，启发我思考”。 • “对我的帮助主要有如何做教练，特别是加强我关于聆听的技巧，关注于被教练对象的所想，激发他的主动性！”。 • “改进沟通方式，尽力去达到中层及深层聆听，工作中运用ICCPT五步法，都可贯入到日常工作方方面面中去”。 • “更加了解彼此，对以后的工作会有帮助”。 • “学会了怎样开启一个好，以及有效的对话方式”。 • “让我感受到谈话真的是需要方法和技能，需要在工作生活中不断的练习，并且带给自己和别人价值”。 <p>“3级倾听应该是对我最有帮助的，帮助我在未来有意识的避免处于浅层倾听的状态”。</p>
------	--

客户案例五：

所提供的服务类别	教练技术培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	该公司公司经历从20个亿到70个亿的业务快速发展，管理团队多为内部技术骨干提拔，业务扩张的同时，管理层缺乏系统性、专业性的领导力培训，如何从一名经理人转为一名领导者，从关注事情转为关注人上面，如何在大量需要人才的时候，激发技术人才转变思维去发展人才，从而引入了ICCPT企业内部教练。
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> • ICCPT 企业内部教练技术是 2013 年 12 月获得 ICF 认证的专业教练培训课程，并于 2015 年 1 月注册版权，其教练模型更加聚焦在企业领导者日常管理情景中的应用，ICCPT 是将教练技术应用于企业管理的最高效实用的教练认证课程。 • 完成 ICCPT 全模块认证课程可获得 79 小时 ACSTH 的 ICF 认证学时，可用于申请 ACC，并获得 19 项基本教练技术和工具 • ICCPT 助力企业培养教练模式和建立教练文化，实现从个人到组织——由内而外赋能，绽放卓越绩效。从对话开始改变管理方式，提升领导力。

	<ul style="list-style-type: none">• ICCPT一共4个模块，包括教练基础模块、提升绩效教练、创意解决方案教练、冲突管理教练，除了课堂练习，另有三人团体训练，以及操练督导。
服务成果	该公司照明吴江工厂的高层管理人员完成了为期8天4个模块的企业内部教练认证课程的内容，并积极运用的日常管理中，真正做到学以致用，形成教练文化。学员反馈不仅教练技术提升了他们的领导力，激发了员工，并且已经深入的生活的方方面面。由于公司看到该项目的有效性，目前考虑将追加课程以完成认证需要，并有意在集团其它业务部门中。

档案内容更新于2019年7月