



广州市埃里克森企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：广州市埃里克森企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Erickson China

企业常用简称（中文）：埃里克森中国

所属国家：加拿大

中国总部地址：广州市天河区华强路3号之一2115房

网址：<http://www.ericksonchina.com/>

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训

在中国成立日期：2012年10月31日

在中国雇员人数：35

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）

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、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	该公司是埃里克森的老客户，从2016年开始就已引入埃里克森课程，并且在2017、2018年连续3年采购埃里克森的课程内训及企业项目。该公司希望公司中高层领导通过系统的学习教练课程及参与教练企业项目，可以从根本上转变领导风格，提升管理层的领导力，支持他们具备教练的思维和能。



<p>具体内容</p>	<p>2018年4月至10月，埃里克森国际机构为该公司提供了为期6个月180天的教练型领导培养项目。 本次项目历时6个月，主要形式为：3天现场培训+4次团队跟进辅导+实操演练+网络平台督导+1对1高管教练，除了4次根据辅导外，客户团队每天通过微信群进行互动，企业内部进行大量实践；通过微信、电话等形式与培训师进行分享，培训师给予点评及指导，并收集了大量的实践案例，最后形成的案例集和践行手册。</p>
<p>服务成果</p>	<p>我们看到组织内部的跨部门沟通壁垒被打破，大家能够更加的顺畅和协作；人们更加自动自发的推进项目的落实，执行力大大加强；由德国企业的问题文化、纠错文化转化为更加积极正向的感恩、包容、创新的文化；更重要的是，人们深刻的自我觉察，对自己和他人的生命有更多的领悟。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训、教练技术培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>互联网与游戏业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该公司是一家互联网公司，企业基因中就有着创新因子，所以他们在企业组织转型过程中，仍然在不断的寻求创新的方式。教练成为了该公司的一种新尝试。该公司希望通过教练内训课程及企业辅导项目，能够帮助企业顺利完成组织变革。提升团队协作能力，提升管理层的领导力，支持他们具备教练的思维和能能力，转变领导风格。</p>
<p>具体内容</p>	<p>2018年8月至11月，埃里克森国际机构为该公司提供了为期3个月90天的教练型领导培养项目。 本次项目历时3个月，主要形式为：4天现场培训+3次团队跟进辅导+实操演练+网络平台督导，除了3次跟进辅导外，客户团队每天通过微信群进行互动，企业内部进行大量实践；通过微信、电话等形式与培训师进行分享，培训师给予点评及指导，并收集了大量的实践案例，最后形成的案例集和践行手册。</p>
<p>服务成果</p>	<p>在跨部门的沟通中增加了信任，内容准确，而且能够顺畅和协作；能够引发下属更多的思考，打破话题的障碍，使下属的被动回答变为主动思考；</p>



	做培训的部门总结了整个培训过程后，在各个方面激发了管理者的工作热情，并收获很大，业绩不再是压力，而是已发更多团队思考的机会，尤其在企业文化的领域里，大家融合度亲密了；最大的收获是，经过培训、实操联系，整个团队都被升级。
--	---

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训、教练技术培训
客户公司性质	国有
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	埃里克森进入该公司选择视野正是其面临股份制改革的转型时期，该公司希望教练技术可以帮助其中高层领导转变管理风格，让领导能够真正带领下属，从注重业务转变到注重人才发展。进而顺利度过企业组织变革期。
具体服务内容	<p>2018年8月至今，埃里克森国际教练机构为该家银行广东地区所有分行和支行的高层团队提供了教练型领导培养项目，项目共分为三期，参与人员超过100人，通过此项目协助企业进行高潜人才培养，建立教练文化，培养内部教练。</p> <p>项目概况：本次项目预计历时6个月，主要形式为：测评+3天现场培训+4次团队跟进辅导+实操演练+网络平台督导，三期的培训项目覆盖分行和支行的所有管理团队，除了课程讲授和4次面对面现场辅导外，企业内部进行大量实践，通过微信等形式进行分享，在内部形成互相督促和分享的文化。此外，培训师每周对客户提交的真实案例进行点评，促进教练文化的落地和转化。</p>
服务成果	<p>2018年8月份以来，分行小企业条线对公联动获客工作，高度重视、每日督导，并通过践行LAC教练型管理模式，各团队奋勇争先、稳步推进相关工作。在条线全体同事的共同努力下，截止11月12日，分行小企业条线累计实现零售转型公私联动业务获客4570户，全年任务目标完成率102.9%。——分行行长</p> <p>服务满意度分数从负27分到正44.5分，新增小企业客户2000户，收回2000多万欠款！教练助推企业绩效持续提升！</p> <p>LAC是一个系统的沟通方法，能收获组员、同事的建议，突破固有的意识，打破思维格局。可以让人放松、天马行空地构想，然后逐步实现。</p>

档案内容更新于2019年7月