



上海思汇企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 上海思汇企业管理咨询有限公司
 企业常用简称（英文）： Skill&Will
 企业常用简称（中文）： 思汇咨询
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 上海
 网址： www.skillandwill.com
 所属行业类别： 领导力发展培训、个人能力发展
 A、领导力发展培训 D、个人能力发展 G、专业能力发展
 B、销售培训 E、企业语言培训 H、其他 _____
 C、在线和移动学习 F、教练技术培训
 在中国成立日期： 1996.09.01
 在中国雇员人数： 8

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、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	领导力发展培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	客户公司于1995年正式成立，经过20年的发展，目前经营区域已遍布全国31个省区，中国也成为了客户公司在全球最大的市场。活跃在中国市场上的客户公司的销售人员已经达到18万，如何提升销售人员的销售能力和团队合作能力成为摆在管理层面前的重要问题。借此契机，客户公司培训中心（简称ACTI）于2005年在广州正式成立，致力于提升营销人员的销售能力，促进团队协作。



<p>具体服务内容</p>	<p>ACTI于2007年开始与Skill&Will公司合作,将MBTI®引入客户公司营销人员的管理培训体系中,用以加强营销人员的自我认知和团队理解。</p> <p>具体操作上,培训中心设有基础管理课程和高级管理课程。其中,基础管理课程是达到一定级别的销售人员的必修科目,这些销售人员都有各自的销售团队,自我认知和理解管理团队成员对于他们都是关键技能。而Skill&Will公司的“领导力人格基石”课程作为自我认知的重要部分,被引入到了基础管理课程中。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● “领导力人格基石”课程在正式引进之前,首先经过20位高级别的营销管理人员的试听,然后根据收集到的反馈和ACTI的具体情况微调,来更好地应对营销人员在工作中所出现的问题。考虑到由于营销人员呈现多元化分布,每个人的地域、学历、语言水平等差距较大, Skill&Will公司的培训师采用了放慢语速、用语非学术化、全中文授课的方式进行培训。 ● 同时,为了更好地帮助企业长期发展,实现企业内化, Skill&Will公司帮助ACTI培养自己的MBTI®培训师采用三步走的方式: <ul style="list-style-type: none"> ✓ 首先主要由Skill&Will公司的培训师进行培训,ACTI方面的培训师进行记录听讲; ✓ 然后,由双方合作进行MBTI培训,逐步提升ACTI培训师的培训能力; ✓ 最后,再由ACTI的培训师主讲, Skill&Will公司的培训师全程听讲,提出建议,查漏补缺,基本实现内化成功。培训师还可以获得详细的课程大纲、培训方案、课件资料、工具以及多项课程支持服务,确保在企业中开展培训取得理想的成效。
<p>服务成果</p>	<p>MBTI®可以帮助领导者建立清晰的自我认知,提升自尊和自信,培养对他人的同理心,不断完善人格,从而更好地驾驭自我,尊重他人,充分发挥领导才能。同时,它也有助于团队领导者驾驭人际差异,优化人员配置,促进团队成长。ACTI每年持续性开展500至800人次的MBTI®测评,利用MBTI®培训,持续提升销售人员的领导力,沿用至今,相信会在未来继续为企业的发展做出贡献。</p>

客户案例二:

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>文化、体育和娱乐业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户公司在世界上50多个国家和地区开展电视、图书、杂志、服务和媒体俱乐部等业务,拥有176年历史,是《财富》全球500强</p>

	<p>企业，也是在上居居于领导地位的媒体和服务集团。然而近两年来，随着客户公司中层领导的年轻化，它亟需采取有效的方式培训和发展新晋人才，在有效管理团队的同时，帮助他们在岗位上拥有快速提升的空间。所以，每年企业都会组织新晋生参与客户公司大学在中国的“领导力项目”培养计划。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>第一个模块是领导自我(Leading Self)。通过介绍MBTI来帮助参与者了解自我，确定价值观和职业定位，促使参与者在认识个体差异的基础上理解他人。在工作关系上则强调尊重、理解、接受和坦诚，同时规划如何构建信任关系的蓝图，教授一些实用的人际沟通技能，比如一对一、一对多等不同的沟通方式。此外，领导与同事、领导与下属以及领导之间的沟通方法也各有提及。</p> <p>第二个模块是领导团队(Leading Team)。借鉴了MBTI的理论基础，重点强调领导和促进方式主要为情景领导。学习不同情景下不同的领导技能，如讲授、授权、激励、影响，以及在面对不同场景、不同员工时调动领导力的具体方法。模块前期进行的非常顺利，之后随着新晋人员年龄的逐步年轻化，他们改变了自身的需求，选择了其它的模式。</p> <p>前两个模块结束后需要新晋生在一两个月内反馈所学内容。比如第一个模块要求参与者在公司找几个同事充分分析自己的性格特点或优劣势，记录下印象深刻且关系到性格特征的案例以及相应的处理方式。反馈系统还包括三个月一次的跟进活动，内容完全以学员为主，解决他们在培训结束后所遇到的困惑以及怎样用学到的概念去解决实际问题。最终目的是在提升他们今后遇到类似问题的时候能够妥善处置的能力。</p>
<p>服务成果</p>	<p>在一系列有效的系统学习和监督反馈下，客户公司在领导力发展上有了较为显著的提升。在未接触课程之前，企业的领导人都只是以项目和任务为主要目标，不太顾忌到管理对象。然而在进行系统的学习后，管理者的着眼点渐渐从“项目”层面上升到“人”或是“团队”层面，提升了管理人对“人”的敏感性，在理解自己性格特征的基础上，不再纯粹地把员工当成统一的“经济人”看待，而是开始思考不同员工的行为背后不同的动机，以此来引导和激发员工潜能和工作动力，利用员工的性格差异来为团队作出独特的贡献。领导和团队成员之间更多的理解和互动也改善了彼此之间的关系，整个公司成员相互之间的联系变得更为融洽和紧密。“新晋升忠诚管理体系”也确如其名，使参与者更好地理解公司价值观的立意，明确自身价值观和公司价值观的相似处，两厢融合之后提升了中层领导者个人对公司的忠诚度，帮助其更好地融入公司，进一步在公司内部执行和推动企业的价值观，从而提高工作效率，降低员工流失率。</p>



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	合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>作为典型的生产型企业中最重要的生产部门，这些经理人普遍会受制于制造生产型企业的特点，大家的技术背景都很强，在带人和管人方面相对比较薄弱，表现在：</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 过往企业及市场大环境较好，大家把“管事”放第一位，以业务KPI为导向，对于如何应对不同人的不同需求定位较低； ✓ 企业有成体系的管理类课程，培养出来的员工在管理技能的风格展现上较单一，理论概念和实战应用之间存在差距，大家在实际工作中的展现大多来自于自己的摸索和经验累积，显得相对较“淳朴”和“原生态”； ✓ 经理们的工作与待人接物的风格比较相似，时常停留在概念层面，在和下属的互动过程中显得“简单直接”，缺少“因人而异”的授权管理、激发下属的主观能动性等领导方式； <p>在此背景下，客户公司管理层希望通过第三方合作伙伴的介入，提升经理们对自我领导风格的意识和对下属被领导风格多样性的需求的敏感度，帮助经理们打开管理领域的视野，统一他们在带人和管人方面的理念、方法，行成以各自性格特点为基础不同的领导风格，最终实现打造生产部门成为学习型、成长型、有竞争力的卓越团队。</p>
具体服务内容	<p>我们运用MBTI®评估团队成员以及整个团队的性格类型，通过心理学原理帮助领导者从性格入手，了解每一位团队成员的能力优势和发展方向，管理人际差异，改善人际关系，在不同团队成员之间建立共同语言，有效增强团队凝聚力。MBTI®还可以评估整个团队的性格构成，有助于领导者根据任务需要优化人员配置，进一步提升组织绩效。</p> <p>我们在此基础上引入了FIRO-B的理论和工具，用于说明团队处于形成期(Forming)、风暴期(Storming)、规范期(Norming)、业绩期(Performing)等不同发展阶段的主要特点，更好地说明不同任务环境中团队发展的波动现象，帮助领导者从归属感(Inclusion)、控制感(Control)和信任感(Affection, Openness, Trust)三个角度了解团队成员之间的互动与合作，找到促进团队成长的最佳路线。</p>
服务成果	<p>我们的团队建设方案不是一次简单的集体活动，而是将MBTI®对团队所作的静态评估和FIRO-B基于团队发展阶段的动态评估结合起来，通过心理学理论和方法促进领导者和成员之间彼此了解，增进沟通，对团队当前的状况和发展之路形成共识，让团队清晰认识到自己的文化特征和关系质量，通过加上一系列高效地团队</p>

建设活动把团队不断推向“绩效期”。从而使团队领导的领导者角色成为促进者；团队成员的角色成为真正的主人，更主动和愿意承担责任，团队达到无需领导和自我管理的更高境界，从而齐心协力、共同致力于团队的成长。

档案内容更新于2017年3月