



## 北京睿思博意管理咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：北京睿思博意管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Message Coach

企业常用简称（中文）：有意思教练（公司旗下品牌）

所属国家：中国

中国总部地址：北京市朝阳区望京凯德Mall九层优客工场

网址：http://www.yescoachme.com/

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习、个人能力发展

在中国成立日期：2011年11月25日

在中国雇员人数：9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）、互联网与游戏业、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）、电子电气

### 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、在线和移动学习
客户公司性质	合资
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>1、公司初级经理级别需要提升领导力，真正完成从个人贡献者到团队管理者的转换，通过学习领导力工具，提升团队管理能力以及本人的领导力成熟度，特别是在负面反馈、激励、团队凝聚力等方面需要重点提升；</p> <p>2、此次参加培训的目标人群预计400人，希望在一个月内完成同样内容的培训，但刚好赶上年底，业务部门希望培训不要占用太多时间，以免影响年底工作的完成；</p>



	<p>3、目标参与人群工作地点以北京为主（约80%），另外20%分布在杭州、成都、郑州等城市；</p> <p>4、培训结束要有考试以及来自老师的反馈，成绩将作为学员年底考核的参考依据。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>陪伴式线上学习项目 线上课程内容：《新晋经理成长特训营》21天课程（三周） 项目亮点： 1、400名学员组成19个线上学习微信群，每个学习群有一名管理经验丰富的ICF认证教练作为助教带领； 2、开课前，业务部门与HR共同对学员提出要求，要求大家在学习过程中积极听课，按时完成作业，主动在学习群里分享、提问，和助教互动，并明确告知学员培训效果评估标准； 3、助教在开课前三天开始进入学习群，和学员互动，并一对一沟通，开始建立信任关系，构建学习群的有效沟通方式，尽量满足大多数学员的需求； 4、线上课程开始后，每周一到周五（工作日），助教每天早晨在学习群里发布学习内容和作业，学员每天利用碎片时间完成线上学习内容以及作业，获得助教一对一的作业点评，在群里分享自己的学习感受与问题，获得来自助教和同伴的双重学习资源； 5、每周末，有学习内容加餐（即对本周学习的总结与升华），以及学员本周学习收获总结；同时，助教评选本周优秀作业分享到学习群，激励大家的学习与分享； 6、最后一周的周末，助教整理三周学习的核心知识点与作业中的共性问题，分享给学员，同时，分享领导力书单，给大家未来的发展提供方向。 7、学习结束，助教们整理学员的个人反馈表，作业完成情况、优秀学员名单、给企业HR的建议等，由项目经历一并反馈给企业HR。同时，组织助教与企业HR一起对项目进行复盘。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、三周的时间，学员积极参与，整体作业完成率达到97.3%； 2、学习过程中，共评选出100位优秀学员与近200份优秀作业，作为企业人才甄选和后续宣传学习成果的依据； 3、通过21天的学习，学员开始慢慢养成学习与思考的习惯，也开始关注自己的领导力在工作中的应用，学习知识和工具的同时，每位学员收获了自己的领导力发展计划； 4、学员对学习项目的整体满意度为95.74%； 5、超预期完成了业务部门对培训的期待，获得了业务部门的好评。</p>

**客户案例二：**

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	<p>提高员工汇报和讲故事的能力；</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-员工很难跳出自己的工作和岗位来思考整体和全局；</li> <li>-员工在陈述和汇报时习惯提供过多细节信息, 缺乏清晰的思路, 结论性和概括性的观点和建议；</li> <li>-员工在陈述和汇报中只能干巴巴地讲述投影材料中的数据和事实, 无法和参会的其它人产生共鸣, 勾起他们的兴趣, 让他们听的时候心动, 听完之后行动。</li> </ul> <p>基于以上需求，我们为客户提供了《用故事讲出你的影响力》与《向上汇报》的组合线下培训。</p>
具体服务内容	<p><b>模块一：了解管理层目标</b> 该模块旨在培养学员从管理层的角度思考问题和传递信息, 以引起管理层的共鸣。</p> <p><b>模块二：前瞻性的提前准备与沟通</b> 该模块旨在改变传统的陈述和汇报思路, 强调提前沟通的价值和建立新的做法。</p> <p><b>模块三：基于管理层需求的内容组织</b> 该模块旨在培养提炼组织内容的能力, 让陈述内容的顺序更符合管理层的接受习惯, 同时让内容更有说服力, 也便于管理层理解和做决策。 抓住重点并有效地陈述目的。</p> <p><b>模块三：基于管理层需求的内容组织</b> 该模块旨在培养提炼组织内容的能力, 让陈述内容的顺序更符合管理层的接受习惯, 同时让内容更有说服力, 也便于管理层理解和做决策。</p> <p><b>模块四：讲故事在商业环境中的基本应用</b> 在当前的商业环境下, 为什么要学习并掌握讲故事的技能? 故事是什么以及好故事的 3 大标准和 6 大要素 都有哪些常用的故事模型以及运用场景 以终为始的故事思维</p>

<p>服务成果</p>	<p>学员在培训中学到以下技能：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-如何跳出工作细节, 从部门和公司战略角度来思考和陈述</li> <li>-如何组织和提炼对管理层有用的信息</li> <li>-如何更能体现价值地汇报工作进展和业绩</li> <li>-如何更好地推荐想法和方案, 让管理层接受</li> <li>-如何为本人和所在团队赢得管理层的认可和尊敬</li> <li>-初步了解为什么要讲故事, 以及如何讲一个好故事</li> </ul>
-------------	---

**客户案例三：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训、个人能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>IT信息技术，半导体及通讯</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>提高学员在国际会议中</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在跨国会议以及电话会议中参与度不高，不大愿意发表观点和表达意见。</li> <li>• 在全球多人会议中，做不到主导或参与讨论，不敢争取资源，遇到分歧时碍于语言和面子不够自信果敢。</li> <li>• 不知道如何与全球团队加强交往，建立彼此的亲和和信任。</li> <li>• 在全球团队沟通出现问题的时候，缺乏处理技能和经验，比如开会冷场，会议讨论流于表面，如何表达不同的意见，如何管理好其他滔滔不绝的发言者。</li> </ul>
<p>具体服务内容</p>	<p>1天工作坊+20次课后辅导</p> <p>模块一：与全球团队进行正式的会议讨论</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 会议的目的除了解决问题，更重要的是和他人建立联系，并在会议这个舞台上展现自己</li> <li>• 掌握” Yes, and” 原则在多人会议中积极参与和表达</li> <li>• 有效地引导会议，鼓励其他人贡献观点</li> <li>• 深化讨论，达成共识，并在讨论中展示你的决断力</li> <li>• 礼貌、优雅地表达不同意，而又不显得粗鲁</li> </ul> <p>模块二：与全球高管进行一对一人才谈话</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 会谈前准备：培养战略性思维，进行谈话前的分析和准备</li> <li>• 会谈开始：如何通过小谈话展现个人风采？如何通过讲故事介绍自己？</li> <li>• 会谈中间和结束：如何结构化表达你的观点，进行逻辑表达？在会议结束前提出清晰的请求，执行跟踪，总结和呼应主题</li> </ul>

	工作坊结束后，指定学员和教练之间进行每人30分钟的电话模拟一对一会议
服务成果	<p>发展学员以下的技能和思维：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 理解会议的本质，除了获得想要的结果，更重要的是和他人建立和维持多赢关系，并把会议作为展现自己的舞台。</li><li>• 针对痛点，练习开会的技能比如邀请他人积极参与，清楚坚定地表达自己的观点，深入会谈，表达不同的意见在会议中积极参与，并能做到清晰和自信的表达。</li><li>• 在一对一谈话前，进行战略性地思考，构建有逻辑的和有价值的谈话内容。</li></ul> <p>如何通过小谈话和国外高管建立亲和和信任，通过讲故事建立共鸣和连接。</p>

档案内容更新于2019年7月