

上海灏竣企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海灏竣企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Haojun Leadership Development Center

企业常用简称（中文）：灏竣领导力发展中心

所属国家：中国

中国总部地址：上海市黄浦区淮海中路283号香港广场南座1002室

网址：www.clschina.com.cn

所属行业类别：个人能力发展、领导力发展培训

在中国成立日期：2009年

在中国雇员人数：45

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、互联网与游戏业、机械制造、房地产业

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、个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	20年风起云涌，地产行业格局初步形成。行业排头兵的门槛越来越高，2017年TOP30房企的半年销售额门槛已达309亿元。同时，市场集中度越来越高，17年上半年，TOP30的房企占据了行业41.7%的份额。此外，行业复合程度越来越高，万科、碧桂园、华



	<p>夏幸福等龙头房企纷纷进行业务拓展，经营范围早已超出了传统的地产开发模式。不管是市场环境还是企业自身的发展模式都发生了很多的变化，在集中度越来越高的地产业，企业间的竞争也正式进入了下半场。</p> <p>支持业务发展，打赢人才战争，客户光之翼项目从14年开始，至今已经完成2期，作为承上启下的骨干经理，集团业绩的直接负责人，“光之翼”学员其成长和发展对客户有着不可估量的意义。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>针对以中层经理为对象的光之翼项目，灏竣设计了学习内容+学习过程双轨道的领导力提升项目，本期“光之翼”项目突破传统课堂，采用混合式学习。在引入线上群体预学习机制的同时，运用工作坊联结所学所用，并结合客制化案例研讨工作难题，在日常工作中实践案例，获得综合能力的提升。</p> <p>遵循 70-20-10 的学习原则，在集中培训的间隙，光之翼项目共安排了两次在岗实践，共计 16 周时间。在学员上级的辅导下，光之翼学员制定了实践行动计划，并重点剖析了实践痛点，最终以实践案例的形式记录总结了实践中的个人成长。</p> <p>学员上级也积极关注学员在项目进行期间的工作表现，鼓励学员进行业务深度研究和思考，并作出创新改善。</p> <p>积分系统</p> <p>本期光之翼计划在 3 个学习阶段全过程均采用积分管理制度，分别从预学习、课堂表现、班级管理、在岗实践对光之翼学员进行全方位激励和考核。积分管理制度很好辅助了培训班的自主管理，并结合最终答辩成绩，评选出本次的优秀学员。</p>
<p>服务成果</p>	<p>本期光之翼学员一共提交了25份实践案例，详细介绍了自己在运用管理方法论，针对业务实际工作进行的改进创新。汇编成册后，共计81页，38241字。</p> <p>本期“光之翼计划”共吸纳全集团29名基层经理人，经综合考量答辩成绩、学习积分和考勤等相关因素，本期顺利结业24人，未通过5人。其中，深莞区域公司黄钊，厦门区域公司黄剑锋、陈高奎、张静娜，福州区域公司黄晓东，上海区域公司沈苏安共6人荣获第三期“光之翼计划”优秀学员。</p> <p>顺利结业的光之翼均进入内部人才池，为集团开疆拓土储备</p>



	<p>了一批具有阳光城烙印的合格经理</p> <p>执行董事长朱荣斌高度认可。在接受外部采访时，朱总多次提及“光之翼”项目，充分认可其作为阳光城内部人才培养标杆（来源：经济观察网，标题：朱荣斌吴建斌阳光城首秀 他们定了这样的千亿方案）。</p> <p>集团副总裁，人力资源专家饶俊高度肯定了光之翼项目在班级管理 and 集团人才池扩充方面取得的成绩。</p>
--	---

客户案例二：

所提供的服务类别	个人能力发展、领导力发展培训
客户公司性质	国有
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>客户的战略方向是再次国际化，深度资本化，聚焦大健康，拓展新边疆，因着这样的战略，设定了如下的工作方针：顺应产业变革，加快转型发展，争做行业领先。要实现这样的战略目标，最关键的角色就是一线经理，作为业绩的直接承担者、文化的传播者，这群人的训练与培养也自然提上了议题。</p>
具体服务内容	<p>针对一线管理者必备的思维意识、知识体系和能力构建等三个维度进行了设计，最终制定出“菁雁计划”。就管理者的角色到底是什么、如何进行目标设定与传递、委派任务、绩效管理等话题进行了探讨与学习。</p> <p>同时，除了必备的学习内容（课程培训）外，还有最关键的保证学员行为改变的系统的学习过程设计。</p>
服务成果	<p>从思维转换角度，众多学员纷纷分享自己最大的变化；从构建知识体系角度，我们每个阶段都有产出知识结构梳理，以及最终的知识全景图；从实践的角度，每位同学都进行了自己的尝试并提交了案例，我们将它汇编成册沉淀为组织知识；从学员的管理模式构建角度，学员呈现了自己新的行为模式的优化PPT，并通过结业典礼分享了自己的学习成果和成长。</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训、个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业



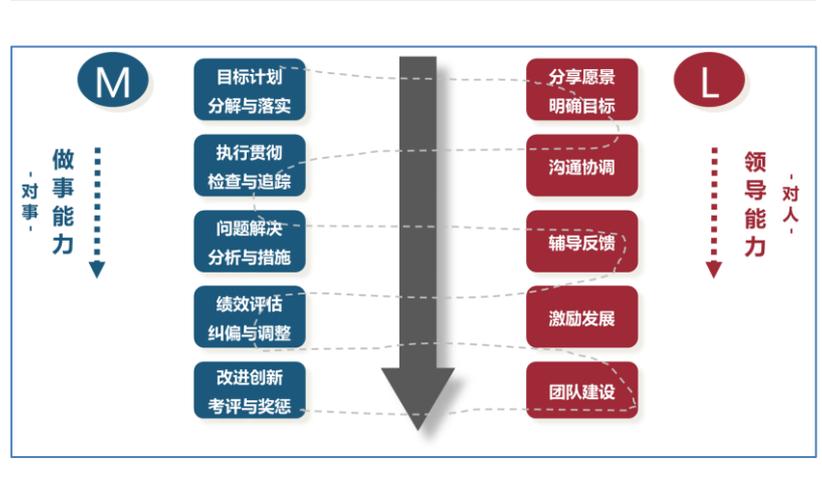
客户当时的需求



飞鱼计划是针对M3级别管理者设计的领导力培养项目。众所周知，从个体贡献者转变为管理者是非常困难的，这种困难体现在思维意识的转变和行为习惯的改变。

飞鱼计划聚焦组织的需求，帮助管理者构建系统的思维模式、模型工具和方法技能，并帮助他们在日常的工作中实践。这个项目从个体、群体和组织的视角设计了学习内容、学习过程和学习渠道，以此来确保学员学习了知识，并在岗实践，从而提升绩效。

具体服务内容



服务成果

项目成果-构建系统的知识体系



项目成果-紧贴业务实践，推动行为改变



档案内容更新于2018年7月