

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）：Talent Insight

企业常用简称（中文）：启仕咨询

所属国家：中国

中国总部地址：江苏省苏州市苏州工业园区时代广场24栋A座3楼311室

网址：www.talentinsight.cn

所属行业类别：教练技术培训、其他

在中国成立日期：2012年3月12日

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、零售业与电子商务、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 | 教练服务 |
| 客户公司性质 | 合资 |
| 客户公司行业 | 零售业与电子商务 |
| 客户当时的需求 | <p>客户公司成立于2008年12月，属中外合资企业，是由三方股东共同注资成立，注册资本为人民币拾亿柒仟陆佰万元整，公司投资总额为人民币叁拾壹亿零玖佰万元整。</p> <p>业务范围覆盖：燃油零售、24小时便利店、换油中心和其他附加服务，比如免费提供清洁玻璃，为顾客提供体贴的车辆服务。</p> <p>客户因内部领导力发展需求，培养其内部中坚核心力量，提升中层及中层以上的带人经理的领导力、教练的能力，希望我们围绕</p> |



| | |
|---------------|--|
| | <p>客户的领导力模型能力,结合我们的ICCPT企业内部教练培训课程（也被其它公司称为“教练式领导力项目”），为26位中层以上经理打造一个定制化的领导力发展项目，并能落地执行，在内部培养教练文化。</p> |
| <p>具体服务内容</p> | <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，以及在线督导教练练习。 <p>该项目的目标群体是客户的26位中层管理者，根据客户的需求、时间和预算，已经实施了项目的第一模块和第二模块。每个模块为期两天，由两位资深认证教练导师共同带领。项目执行期间，在每个模块结束后还进行在线督导课程，即为“2天的教练基础模块——1次在线督导课程——2天的提升绩效教练——2次在线督导课程”。</p> |
| <p>服务成果</p> | <p>客户真实反馈（客户的原话）： 更好的认识了自己，也更好的认识了别人，同时掌握了一些认识自己跟认识别人的方法技巧。 了解自己，发掘自己的内心；关注人，用心听；相信教练方式，能让我点燃心中的小火苗。 加深了对教练技术的理解，通过多次训练也让我们更能融会贯通。 “真诚在教练中的重要性，如何激发潜能去达成业绩。 我认为最有效的环节是19个方法，让我们认真的正视人，人心底的声音，人的关系” 聆听，强有力的提问，教练技能；学会聆听和提问，有利于挖掘客户深层需求。 强化了问的技巧，以及更加关注人，以及他们深层次的需求（弦外之音）。 有意识进行教练的训练，学习到关注人，如何关注人及提问。</p> |



| | |
|--|---|
| | 因该项目受到好评，进行到中期，高层管理者同步开始了启仕另一个核心项目——团队教练，2020年待续。 |
|--|---|

客户案例二：

| | |
|----------|--|
| 所提供的服务类别 | 教练服务 |
| 客户公司性质 | 外商独资 |
| 客户公司行业 | 机械制造 |
| 客户当时的需求 | <p>客户集团是一家专业焊接用新型优质焊接材料制造商隶属于某集团，其集团是奥地利最大的工业企业，从事钢材开发和生产。其下属四大部门分别为钢铁、特种钢、金属材料工程和金属型材，均在各自领域保持领先地位。在全球60多个国家和地区设立了工厂和销售公司。客户，是某集团（总部位于德国杜塞尔多夫）在苏州工业园区投资的全资子公司。</p> <p>项目背景</p> <ul style="list-style-type: none"> • 近几年中国市场业务面临竞争压力，同时总部给予中国市场销售指标翻倍，管理团队面临内外压力。 • 管理层团队成员普遍工龄较长，部分中层层级的经理为内部提拔上来，团队急需拓展思维，引领创新。 • 客户中国团队，过去几年一直在经历各种变革，然而管理团队还没有完全做好拥抱变革的心态，部分管理团队对变革很敏感。只有少部分资深高管成员比较支持。 • 总经理希望建立公司内部层层递下沟通，扭转消极的员工士气到积极层面，提升员工的敬业度和凝聚力。 <p>项目期望</p> <p>提升员工士气，积极拥抱变革，树立新的愿景，改变心态“转危为机”；</p> <p>提升员工敬业度和凝聚力，建立更好的团队合作，部门与部门之间，业务与业务（兄弟公司）之间；</p> <p>提升管理团队主动性，责任承担，有大局观。</p> |
| 具体服务内容 | <p>2018年底开始启动团队教练项目，进行了团队诊断测评即团队的自画像，在为期两天的团队发展启动工作坊中，就团队目前的现状和团队使命达成共识，就如何进行发展设立团队同盟，基于团队诊断测评结果共同明确了团队发展的重点，并且制订了行动计划。在2019年第二次团队教练跟进工作坊之前，老总分享了他们的客户满意度调查高达90%，到在第三次团队教练跟进工作坊之前，团队上半年销售业绩全然达标。</p> |

| | |
|-------------|---|
| | <p>至2019年已完成团队教练启动工作坊和三次团队教练跟进工作坊，这三次（跟进工作坊的主题分别为“积极变革”，“责任承担”和“建设性互动”），团队越来越打开，HR和老总决定增加跟进工作坊次数，让团队借着团队教练的温度，让团队继续深入。</p> |
| <p>服务成果</p> | <p>团队的改变 以往的模式是老总说的多，团队发声少。通过2-3次的团队教练工作坊之后，促发团队成员觉察，建立团队信任，在第三次建设性互动的时候，团队成员已经能开始敞开心扉，彼此给予真实的反馈，从“小我”到“大我”的思维转变。老总期望团队成员能够有更多的主动性，从大局观出发。部分成员已经有了很明显的改变。2019年10月份完成ROI团队教练复盘工作坊，团队变化的成果令人满意。</p> <p>团队诊断测评的前后对比报告 积极性平均上涨 22% 生产力平均上涨19%</p> <p>具体结果 资源Resources : +30% 积极性Proactive: +27% 建设性互动Constructive Interaction: +24% 乐观Optimism: +26%</p> <p>除此之外，在整体汽车行业市场低迷，业内TOP5 的公司销售额呈30%下降的趋势下，客户逆势而上，在2019年完成10%+的销售额增长。盈利增长同比增长9%+。并且生产研发效率提升高达31%+；客户投诉下降 -68%。</p> <p>2020伊始，公司已然决定计划继续为公司内部中层管理团队，以及其它业务团队投入团队教练的计划。</p> <p>客户真实反馈 历经将近一年的团队教练之旅，团队在一起见证了从个体到整体的蜕变，亚太区负责人坦诚与团队成员分享： “Begin of this team coaching process. I was little bit skeptical. But today, I cannot explain I am here (the feeling). I’ ve got to know everybody in individual, You all proven you’ ve worked as a team, but doesn’ t come from chaos & disfunction. This is Great. We gonna continue, taking down into the organization. Improve the way to interact with</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>others always. You have seen the change, this is real. I completely faith you can do the job. And now you' ll take your people for their development. For me, of course it' s about future. It' s good time for the team to come together. Be open, I believe I am. I rely on you. Conversely, You can also 100% rely on me. I have confidence we will be the best company in the group.”</p> <p>其它管理负责人分享: We have done very good job as a team, it' s very different(good) atmosphere than we have set our first coaching in Jiaxing. I can now feel we are really a team, More engagement and people are all encouraged.</p> <p>团队成员1分享: “Really appreciate I have got the chance to attend this workshop. Really can feel the change happens within the team.”</p> <p>团队成员2分享: “Before the coaching, if you ask me “team” , I would directly say Shanghai company, but now if you ask me to do something, I will not only consider the shanghai company but also the Suzhou company. I feel now we are really a team.”</p> <p>团队成员3分享: “The more(awareness) we know, the more (areas) we can improve.”</p> <p>HR 总监分享: “I can now feel we are really a team, More engagement and people are all encouraged.”</p> <p>团队成员4分享: “Appreciate for the team coaching, makes me more comfortable with teams. And lots of authentic feedback given to me during the journey. Have more understanding to others.”</p> |
|--|---|

客户案例三:

| | |
|----------|------|
| 所提供的服务类别 | 教练服务 |
|----------|------|

| | |
|---------|---|
| 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 | <p>公司快速扩张，组织发展需要全面提升管理层-中高管，以及业务团队干部的领导力；HRBP管理团队被寄予厚望-为了支持投资业务部（旗下300多家投资公司）的快速发展，HRBP团队需要快速成长，加速整合下属子公司团队资源，培养和支持投资业务团队&人员发展。</p> <p>组织发展需要全面提升管理层-中高管，业务干部的领导力；引入ICCPT企业内部教练认证培训项目，提升领导力的同时，建立教练式文化，培养客户内部教练。比对了市场上不同的教练课程，最终选择ICCPT是因为它的实操性强，和实际业务紧密结合，包括整体的项目设计，能从业务的角度出发，让培训在内部落地。</p> |
| 具体服务内容 | <p>ICCPT企业内部教练认证项目现已被列为客户集团内部高管领导力培养核心项目之一，以ICCPT课程框架为基础，启仕结合客户集团企业内部发展需要，量身设计课程《像教练一样辅导》，全模课程+内部ICCPT认证计划+线上督导，在集团内部各个事业部进行实施和推广，目前已经完成4轮，后续还在继续，该项目颇受好评。</p> <p>同时在项目实施的过程中，赋能客户内部讲师成为专业的内部教练，启仕提供资深导师带领客户内部教练进行实践，授之以渔的同时，给予集团内部业务部支持。</p> <p>此外，客户集团在同时完成个人教练TTT项目之后，领导力提升效果明显，好评不断，立刻引入团队教练内部学习以及TTT项目。通过赋能HRBP团队和组织发展OD团队专业教练人选，助力内部教练们成为团队教练，提供团队教练支持予与集团内部各个事业部管理团队，高效推动和支持事业部团队发展。</p> |
| 服务成果 | <p>ICCPT企业内部教练认证项目目前已经完成4轮，后续还在继续中，并开始内部讲师的TTT过程。</p> <p>来自组织发展总监吴晓文的反馈（原话） “我觉得整体项目挺成功的，特别感谢老师和我们一起共创，在时间特别紧迫的情况下，把ICCPT技巧带入我们整个OD团队，不单单是skill基础，还有很多工具，学员的反馈也很积极，另外值得提的一点是：课后之余也听到很多学员分享工作之外生活中带来的帮助和应用。我感觉到欣慰的是，把ICCPT带进来，给他们每个人工作和生活都能产生一些蜕变。”</p> |



| | |
|--|--|
| | <p>“课程有一个很好的框架，ICCPT五步法，深入浅出非常落地，能马上带到业务使用，整体的课程项目设计都能从业务出发，落地效果明显。”</p> |
|--|--|

档案内容更新于2020年10月