

苏州柯纳仕企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：苏州柯纳仕企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：The Corner Stone Consulting

企业常用简称（中文）：柯纳仕咨询

所属国家：中国

中国总部地址：上海市静安区南京西路819号中创大厦3楼03-119

网址：<http://thecornerstone.cn/>

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、教练技术培训、专业能力发展

在中国成立日期：2017年2月23日

在中国雇员人数：6

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）、汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、化工与石化

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	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	提升高层管理者的能力引领公司业务的发展。客户希望通过一对一教练的方式，帮助公司高层管理者提升领导力水平，走出自我舒适区，实现自我的突破，并找到创新的、富有成效的方式带领团队实现公司的业务目标。



<p>具体服务内容</p>	<p>高管一对一教练项目。该项目分成“准备、一对一教练、回顾”三大阶段。</p> <p>在项目准备阶段，我们为客户高管进行了Lumina Spark & TLC测评，同时在公司内部进行了干系人访谈、360度调查、被教练者行为观察与反馈，并结合公司战略目标最终确定项目的目标和产出。一对一教练共进行六次，针对高管的发展区域进行教练，产出行动计划并落到实处，以固化教练成果。每两次教练后，出具教练报告，以确保与公司战略的一致性，并在需要时获得关键干系人的支持。</p> <p>在回顾阶段，进行360后期访谈，获取项目的成果反馈，与关键干系人提供反馈，明确项目成果，并对被教练者的持续发展提供进一步的建议。</p>
<p>服务成果</p>	<p>卓有成效的帮助了被教练者实现领导力的突破，培养了他们应对颠覆性变革、业务转型战略、引领变革与创新的能力。</p> <p>学员反馈： “作为公司的领导者，我必须建立适应时代要求、与企业战略转型相匹配的运作模式。教练项目帮助我更有结构和针对性的提升自己欠缺的能力。”</p> <p>“我认为教练技术对于先进的管理者而言是一门必修课，掌握了它才有可能有效引导激发员工的潜能，引导员工达到最佳思考分析状态，进一步发回他们的创新能力。”</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>教练服务</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>化工与石化</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>上一年柯纳仕执行的《教练式绩效辅导》项目得到了学员积极的反馈，他们在辅导下属方面已略有成效。客户希望进一步在企业内推广教练技术与教练文化。通过培养一批内部“教练技术赋能者”，把这项理念和技术推广到公司中的更多管理者，以及客户经销商的管理者。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>针对客户内部管理者及其经销商管理者分别进行访谈和调研，定制设计符合其企业文化和不同人群实际需求的《教练式绩效辅导》</p>



	<p>课程内容。通过内化项目培养一批内部“教练技术赋能者”。</p> <p>赋能者作为学员，先体验完整的课程 针对每个模块进行详细拆解现场练习，并获得导师的实时反馈 完成TTT后，进行课程试讲、反馈、课程内容微调、授课困难情境辅导等</p>
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> 结合客户的实际需求和不同人群，定制化的《教练式绩效辅导》课程 培养了一批客户内部的“教练技术赋能者” 课程持续推广至更多的公司内部管理者和客户经销商 <p>客户反馈： “教练技术必须结合企业实际情况才能真正落地，否则就仅仅是空搬了一套概念和流程，无法真正推广下去。从课程效果上，我们通过在公司内推广教练技术，我们经理们在管理人员时更有方向性、策略性。管理者能够洞察员工心态，向内挖掘潜能，向外发现可能性，帮助其有效达成绩效目标。”</p>

客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>专业能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>汽车及零部件</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>希望针对内部课程体系进行梳理，重新设计领导力、通用力和绩效管理三个序列的核心课程，并完成内化。</p> <p>从学习效果方面，希望能提升其内训师在培训时的互动性、参与性、趣味性，更符合成人学习理论，让学员在学习的过程中有更好的体验，从而提升学习效果。</p>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 结合客户的领导力发展路径，梳理其课程体系； 1 基于领导力、通用力两个序列的选择课题，对每门课程的目标学员进行调研，结合培训周期、参训人数、内训师的发展目标进行设计 2. 对客户的内训师团队进行调研和访谈，帮助他们理解项目目标，并通过2天的课程对其综合授课能力进行提升。 2.3. 成立课程小组，分别进行内部试讲 2.4. 在试讲后组织团队辅导，对课程内容、授课挑战场景等进行有针对性的小组辅导。



	<p>3.1 通过专项访谈，数据调研，过往资料打碎和整合，重新梳理一套客户绩效发展课程体系框架</p> <p>3.2 帮助客户厘清绩效管理理念和公司内部的绩效管理痛点</p> <p>3.3 针对绩效管理的不同课题设计大纲并厘清重点</p> <p>3.4 共同设计课程具体内容、案例、学习活动</p> <p>3.5 针对内部试讲进行反馈、课程设计修正调整</p>
<p>服务成果</p>	<p>部分学员反馈：</p> <p>“这是一个共创的过程，利用团体的智慧，帮助我们厘清了课程体系和设计。过程中我们也获得了很多专业建议。”</p> <p>“专业的学习让我了解了什么才是真正的互动式课堂，打破了我原有“所有知识类的学习本来就很枯燥”的思维定式，原来任何学习场景都可以做的很有趣！这需要引导师能够通过有效的设计和课堂互动的方法，让学员真正参与进来。”</p> <p>“课堂上的多种模型、工具、方法通过活动和游戏的方式带入，让我可以全身心的参与进来且记忆深刻，内容虽多却不“难啃”；课程设计的方法帮助我厘清了思路，可以在今后设计自己的教学场景中加以应用。”</p> <p>“受益匪浅！我意识到自己以前的上课形式形式太单调了，作为引导师设计、倾听、提问、互动、引导的能力需要继续提升，以提高今后自己培训课堂中学员的学习有效性”</p>

客户案例四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>专业能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>随着客户在中国业务的蓬勃发展，对内部领导团队及员工的发展和持续学习的要求快速提升。</p> <p>为满足这些需求，作为内部培训师，需要掌握适合企业内部领导力发展课程，启发学员审视自己的已有经验，赋予学员采取行动的能量，帮助学员实现真正意义上的改变，形成新的认知、技能和行为。</p> <p>同时，在内容上能够根据客户的发展与变化，不断设计与开发出更加符合其业务与管理实际的课程内容，延续和传承的企业内部知识和智慧，持续发展打造杰出人才。</p> <p>考虑到目前公司领导方面的内训师人数不多，希望能结合预算与时间的实际情况，通过定制化项目帮助达成以上目标。</p>

<p>具体服务内容</p>	<p>1. 客户的内训师团队参加LEARN赋能型培训师发展项目（某版权产品） 本项目为期9个月，线上线下结合，完成四个模块的线上学习，打好理论的基础。线下部分分成四个模块，分别从“培训师的软技能”、“赋能型培训法”、“赋能型课程设计”和“群体动能”四个方面展开。课程中通过导师讲授、学员演练、同行者反馈、群体研讨等方式，对赋能型培训师的各个知识点进行学习内化，促使学员反思，并最终形成行为上的固化。每个模块后，学员还需完成课后反思、小组讨论作业等。 四个模块面授学习完成后，学员进入为期3个月的实践和辅导阶段。导师针对学员的授课场景进行小组辅导和反馈。</p> <p>项目最后设置有考核环节，参与学员基于所学，设计一门“赋能型”课程，并接受专业导师团和其他学员的集体考核评估。</p> <p>2. 设计两门领导力课程，并对客户西诺德的持证讲师进行内化、试讲反馈和辅导</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户的内训师从人际互动能力、培训课程设计能力、带领学习互动活动的的能力方面得到了大幅提升。 掌握了2门领导力课程的完整内容，能够在企业内部进行讲授与迭代。</p> <p>学员反馈 “学习是很私人的事情，鞋子适不适合，只有脚知道；课程的学习体验好坏，决定于你多大程度想去分享和运用。赋能型培训师项目，和我个人的价值观很相近，授人以渔，相信人的无限潜能。”</p> <p>“耳目一新，之前的很多课程都是以传授知识为主，而这个项目是以学员为中心的。作为一个培训师来说，我的技能得到很多提升，从原先毫无章法、或者说自己摸索着做培训，到清楚地知道应该怎样设计课程、怎样有章法地使用工具、作为一个trainer，我应该以怎样的特质展现在学员面前等。我对培训的认知有了很大变化，也对我的工作和生活产生了积极的影响。”</p>

档案内容更新于2020年11月