

益杰企业管理咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：益杰企业管理咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Impact International

企业常用简称（中文）：益杰企业管理咨询（上海）有限公司

所属国家：英国

中国总部地址：上海市长宁区宣化路28号B座1006

网址：www.impactinternational.com

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展、教练技术培训

在中国成立日期：2009年1月5日

在中国雇员人数：17

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	领导力发展培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	客户提出了“通过发展人才来打造我们的第3个世纪”战略。来迎接矩阵型组织带来的机遇和挑战，以及快速变化的外部环境。其核心挑战是打造未来高级领导者的人才梯队，帮助作为公司中坚力量的中层管理者，从关注战术转换到战略，从专家思维转变成为，包容性的领导者。



<p>具体服务内容</p>	<p>客户与IMPACT合作创建了中层领导者发展之旅（MLDP） 核心要素：体验式学习，Impact的方法结合了各种知识输入，技能建设实战经验和个人/集体反思。这为人们提供了重新的情感，挑战和情境中体验和团队并吸收学习的强大机会。 混合式学习：MLDP支持定制设计的网络研讨会和模块之间的学习反思，以便在实践中嵌入学习。参与者还可以从体验，学习和理解对领导者至关重要的远程管理技术中受益。 业务一致性，每个程序元素都旨在创建符合业务需求的开发与业务战略，关键业务驱动因素，当前领导力挑战和公司价值为基础。</p>
<p>服务成果</p>	<p>93%的参与者认为该计划加快了他们的工作中应用新知识和技能的能力。 100%的参与者评价：是关于在"MLDP"花费的时间的价值。 100%的参与者实现了他们在日常工作中学以致用。 9.54推荐值 (nps) 表明对该计划的目标和有效性的强烈支持, 其他符合条件的员工推荐该计划的可能性的平均分为1~10分(最高10)</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>客户当时的需求</p>	<p>作为一家全球性公司，客户希望能够对卓越的领导力有一个共同的理解，理解卓越的领导力在创建适合未来可持续发展的高绩效企业方面所起的重要作用。在一个协作式的头脑风暴之后，一套可测量的、可实现的标准和对所有领导者的期望被启动了。这是由GEB成员发起的一套明确的标准，与客户的原则和行为密切相关。它们是客户员工在与客户、团队成员互动、做出决策、设定方向和面对挑战时应遵循的活动。 该战略的一个关键部分是创建一个学习计划，使领导者具备知识、技能和行为，以提高其领导效能，并从内部培养领导人才。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>客户与外部领导力发展专家Impact合作，设计并提供一个定制计划，利用Impact独特的经验学习方法，该方法融合了知识输入、技能培养、直接经验和个人/集体反思。这种方法为人们提供了从新的情绪、挑战和情况中体验和学习的强大机会。结合参与者当前和实际的业务问题和挑战，确保学习是相关的、可转移的和可持续的。</p>

	<p>一个基本的和创新的设计考虑是积极参与高级管理人员，特别是在“领导人培养领导人的方法”。这是通过鼓励客户中国区的高层领导积极参与目标项目的设计和交付而实现的。</p> <p>该解决方案旨在包含以下关键程序概念：</p> <p>定制的解决方案设计——以业务战略和公司价值观为基础</p> <p>业务相关性</p> <p>发展小组的队列学习</p> <p>前沿概念</p> <p>点对点问题解决与网络建设</p> <p>沉浸式体验</p> <p>促进“即时”对话、反馈和指导。</p> <p>结果</p>
<p>服务成果</p>	<p>74%的员工愿意在公司工作3年或更长时间</p> <p>76%的员工说他们已经订婚了</p> <p>实施-消除障碍，了解障碍并提供解决方案</p> <p>自2018年以来，启用改进增加了6%</p> <p>对障碍的认识提高了7%</p> <p>展示客户的行为</p> <p>87%的员工表现出对公司的行为，比平均水平高出10%</p> <p>诚信的结果是强大的，尤其是对员工的言行负责（90%），对客户、投资者和其他同事的关心（90%）</p> <p>人才管理</p> <p>81%的中国员工认为，他们在公司的学习机会（经验、接触、教育）有助于他们在工作中表现得更好。自2018年以来增长了1%——分别比客户集团和某银行的总体标准高12%和19%</p>

客户案例三：

<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>客户当时的需求</p>	<p>客户在面临着巨大的汽车行业变化，对于全球人才发展也出现了不同的需求，客户在欧洲、美洲、和亚洲寻找全球人才发展合作</p>

	<p>伙伴，针对客户的中和高层经理领导力发展的需求进行设计。当时客户市场商业模式受到越来越大的挑战，并且新的商业模式的推广，需要大量的人才和商业精英的加入，亚洲市场是更是客户的重要市场，但是人才的发展远远跟不上业务的发展，如何提高中高层人才人才的领导力发展水平，就成为了一个公司重要的战略。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>Impact international针对客户的全球人才发展战略，在欧洲美洲亚洲设计了一组drive项目，这个项目涵盖了8个子项目，2个综合项目，对于沟通、绩效、变革、团队、执行等客户管理能力进行了进一步的加强，在其中最受欢迎的是drive leadership和drive advanced leadership，在两个项目。让中高层经理进一步的了解自己，通过反省、反思、反馈、三反，让经理们认识到自己的不足和存在的差距，从而提高他们的能力</p>
<p>服务成果</p>	<p>项目在美国赢得了Brandon Hall（培训界的奥斯卡）银奖2016，这个项目用了6个月去设计，在三大洲同时开始，在这个项目运营的同时，客户的股价增长了131%，将近有2000名全球经理参加了这个项目。</p> <p>参与者的分享“这个项目的投资帮助我们很多。之前的人才发展，都是上课，非常学术。这个项目完全不同，有着许多的实践，相关的练习，每个项目都在帮助我们提高工作中的自我认识”</p>

档案内容更新于2020年11月