

盖洛普咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：盖洛普咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Gallup

企业常用简称（中文）：盖洛普

所属国家：美国

中国总部地址：北京

网址：英文网站www.gallup.com 中文网站www.gallup.cn

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训、个人能力发展、其他

在中国成立日期：1993年9月

在中国雇员人数：42

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）、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造、电子电气、专业性服务（如法律，公关，教育等）、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	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	2018年客户公司的组织架构调整后，新组合的部门和团队间需要进行融合，为了打破部门间沟通壁垒，成立以项目为基础的专案小组，希望改变以往层级管理的硬性上传下达方式转为运用软性的语言，使公司变革措施平稳着陆，并建立一个团队共通的语言。



具体服务内容	首先为核心团队举办发现优势工作坊，引入优势理念，从观念上改变大家看待自己和团队的角度。通过优势视角，进行个人反思，并进一步扩充到团队应用，探讨如何以优势视角看待团队，并且思考自己在团队中的独特贡献及定位。对五位内部人员进行教练认证，赋能管理者从老板转型为教练。
服务成果	优势成为团队共通的语言，互相认识的基础。该企业通过优势持续做团队对话，并且与带人经理以优势角度讨论团队及个人发展。

客户案例二：

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	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	创始人跟盖洛普结缘源于自身对优势理念的信赖。作为教育行业工作多年的创业者，最希望的就是能用优势的思维方式发展自我，也同时把它带给更多的学生，让他（她）们看到自我，发现自己的优势，更积极地面对学习和择业上的挑战。
具体服务内容	盖洛普优势辅导教练课程不仅将优势的概念进行讲解，还给带领学员探索优势在不同生活领域的应用。个人成长，生涯规划，青少年成长，家庭亲子关系等等。同组的学员甚至将创始人创业的项目一起进行分析，群讨论，辅导。大家在头脑风暴中更好地理解和应用了自身的优势，为创始人的创业阶段提供了很多新思路。课程结束后，创始人还在盖洛普官方的教育案例中学习和提炼了很多K12领域应用优势的方案。
服务成果	经过优势辅导课程的学习，和不断探索，创始人用优势与学生之间建立了新的连结。不仅是学生，甚至学生家长也在她的带领下更好的认识了自己，自己与孩子之间的关系，以及如何更好的跟孩子沟通。 对于创始人自己，她说最大的收获是可以更好的利用自己的才干和优势来突破生活和创业的困境。同时也可以鼓励公司的员工一起更积极地面对挑战。

客户案例三：

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	机械制造
客户当时的需求	<p>客户在全球范围内进行盖洛普Q12测评后,在对测评结果进行解读和后续的改进提升过程中了解到组织内部缺乏优秀的与员工对话、激励员工发展的氛围和体系,导致在“在工作中,我每天都有机会做我最擅长做的事”、“在过去的六个月内,工作单位有人和我谈及我的进步”两个指标的得分大大低于盖洛普客户数据库在此行业的水平。客户希望在组织内部营造基于优势的文化,以提升企业内驱力。</p>
具体服务内容	<p>2016年底,客户将优势理念引进总部,于此同时全球同步进行优势文化的推广:</p> <p>首先,为了提升集团HR团队的教练技术以便后期与各业务线合作,进行优势行动的普及,集团HR集中进行盖洛普优势教练认证;然后,通过认证的HR人员将优势教练理念和技术带回各事业部,通过Team Strengths Coaching扩大组织内部优势力量;</p> <p>接着,为了组织文化的持续发展,将优势教练项目接入集团管培生的领导力培训计划。</p> <p>由此我们帮助客户自上而下推行基于优势的文化;既关注组织现行架构又部署了未来的教练式管理新策略。</p>
服务成果	<p>经过一年的优势文化打造和渗透,HR和事业部管理者提升了自己的教练能力,懂得如何与团队展开对话、了解团队成员的潜能和团队整体的优势分布;组织内部形成了关注彼此优势的共同语言,沟通质量大大提高。从“在工作中,我每天都有机会做我最擅长做的事”、“在过去的六个月内,工作单位有人和我谈及我的进步”这两个指标来看,该客户以及跻身盖洛普客户数据库的前15百分位的水平。</p>

档案内容更新于2020年11月