

北京行知探索文化发展集团股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京行知探索文化发展集团股份有限公司
 企业常用简称（英文）：Beijing Xingzhi Exploring Culture Development Group Corp Ltd
 企业常用简称（中文）：行知探索文化发展集团
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京市朝阳区科荟路33号4幢
 网址：http://www.exploring.cn/

所属行业类别：领导力发展培训
 在中国成立日期：2005年8月11日
 在中国雇员人数：350

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）、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>1. 项目对象为金融公司的核心管理层，是从决策层往下数的TOP30+。</p> <p>2. 金融公司很多员工特别是中高级领导已经加入公司4-5年，很多人在加入公司内心都至少有一个想法是在这个公司这个行业坚持3至5年，但面临今天的环境和自身的禀赋，唯有坚持不懈地发展</p>



	<p>才有机会得到更大的成功！</p> <p>3. 基于以上述情况下，希望在本次活动中，大家一起协同进取，在困难前面坚持突破。不忘初心，寻找再创业的激情。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>一、企业内部调研，了解企业阶段状况，设计活动的核心关键词及解读：</p> <p> 进取¹</p> <p> 主人心态、竭尽全力、日新月异：三到五年做到细分领域数一数二、今天的高点就是明天的起点、不用扬鞭自奋蹄</p> <p> 创新</p> <p> 抓住需求</p> <p> 打破常规：打破前人的方法，打破之前的企业成功后总结出来的规则。效法前人不可能的创新。</p> <p> 聪明工作：一切为了终极目标，结果导向；用更简单的方法或性价比更高的方法达成目标。</p> <p> 协同</p> <p> 向上思考：站在向上两级思考问题，坚持企业利益第一</p> <p> 向下执行：上级对下级的管理要“管一层看两层”；掌握下级工作进度，确保目标达成。</p> <p> 防区延伸：关注与自己工作内容相关事项，以便更好达成目标。扶上马、送一程、互相补位</p> <p>二、围绕关键词设计课程。安排备战计划，进行企业内部启动宣讲，及4天3晚112公里的方案实施。</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户评价：</p> <p>狂沙漫目，以沙拌食，迎风小步寸挪，我们没有放弃，山路弯弯，盐碱地骆驼刺间穿梭，有刺有汗有伤痛，我们依旧挺着，似乎走不到尽头的风车阵，拖着残胳膊破腿，我们咬牙默默前行，独自走在绵延不断的黑黑盐碱地，我们坚持前行着，终会赢的信念，让我们的步履更为坚定！</p> <p> 112公里，我们用脚来丈量，用心来行走，用意志在迈步，四天三夜的玄奘之行随着飞机的落地，圆满END。</p> <p> 我们满怀着信心和微笑为明天的拼搏来挑战戈壁，今天我们离开瓜州，虽身体带着痛，但相信明天我们会以更强烈的信心去投入工作，面对未来工作中每一次的困难与挑战，我们全力以赴！</p> <p> 记得行进中有位戈友有一句玩笑话“宁做业绩，不走戈壁”，现如今成了“走了戈壁，更要业绩”！从今后，我们不仅仅是勇士，更是赢战戈壁的勇士，是客户金融最强悍的铁军！</p> <p> 步伐已迈开，那就使命必达，请用我们的执着与坚守，再次创业！</p>

	我们一直是最棒的！ 涅槃腾飞，赢战戈壁，加油，加油，加油!!!
--	------------------------------------

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	<p>1、思维转型： 以用户为中心思考企业经营，超越用户预期；行为转型：组织简单，快速响应；流程简单，快速迭代。</p> <p>2、突破： 突破产品与服务的用户体验痛点；突破用户对品牌形象的刻板印象；突破新老竞争者的围追堵截；突破挤压式市场的销售瓶颈</p>
具体服务内容	<p>一、戈行前动员 使客户高管团队了解戈行与转型突破、用户感知的关系，并了解戈行讨论的问题 【工作内容】 1、核心高管沟通会：挑选各产业的核心高管，通过电话完成如下事项沟通：（1）了解各位高管对戈行的期望；（2）了解各位高管对转型突破的期望 2、各产业内部动员会：各产业召集其参行高管，通过会议完成如下事项沟通：（1）反思企业经营症结，思考如何在本产业内开展转型突破工作；（2）提前告知戈行中的讨论议题，进行预热 3、戈行各分队内部讨论：通过戈行微信群向各戈行分队传达如下要求：（1）了解各队员对戈行的期望，明确各队的风格定位，制定团队目标；（2）提前讨论戈行中的讨论议题，进行预热 4、包机活动预热：在飞往敦煌的飞机上，开展如下活动：（1）播放玄奘之路，双轮驱动影片，烘托转型突破背景；（2）参与过延安行的高管进行感悟分享（时隔九年，延安行改变了客户的什么？）；（3）参加过多媒体戈行的高管进行经验与感悟分享</p> <p>二、戈行中讨论 设置讨论议程，引导高管团队对戈行，转型突破，以及用户经营展开讨论 【工作内容】 1、第一天主题“理想”：组织队员从个人出发，讨论对戈行的体验，以及转型突破对自己的要求； 2、第二天主题“团队”：讨论戈行中的团队分工、角色定位对企</p>

	<p>业经营、转型突破的启示；</p> <p>3、第三天主题“企业”：讨论戈行经验如何具体化，实现个人/团队/企业的转型突破；</p> <p>4、第四天主题“精神”：讨论什么是戈行精神。</p> <p>三、戈行后的复盘和落地</p> <p>戈行后一个月，引导客户进行复盘，推出新的转型突破实施方案。</p>
<p>服务成果</p>	<p>9月29日，客户在广州、惠州、北京、上海、武汉五地举行了“突破转型\再续鹰戈”20公里徒步活动，3000多名客户人参与了本次活动。客户集团执行董事在开营仪式上作了讲话。以下是讲话原文。</p> <p>=====</p> <p>为什么要续写鹰戈？我们有那么多的感动。</p> <p>走了112公里，第四天，我们带着风沙，带着脚上的血泡，刚刚洗去满身的汗水，就立刻投入到戈行精神的提炼中——目标与信念，团队与协同，行动与执行力，坚韧与突破。戈行精神是全团161人，14个队伍现场提炼出来的。当时我帮助提炼与总结，却没有想到，所有人对戈行精神的观点惊人的一致。</p> <p>10月14日，各产业宣贯戈行精神之后，进行一次复盘。复盘结束中，还有一个很特别的仪式：赞助7年的中国男篮，重回亚洲之巅。当时，大家的心情是亢奋的、兴奋的，勇往直前，无往不利。但一年后，回顾过往，为何李董再次提出续写鹰戈，找回我们的精神？</p> <p>如果大家还记得两周前，预热阶段开启之时，第一阶段的主题语：我们走了多远？去年复盘会议上，每一个企业秉承着戈行精神，在突破转型的路上，找寻三项新的关键举措。我们有多少做到了？</p> <p>让我们回顾一下戈行精神。</p> <p>目标与信念：信念，我们真的有。即使在2006年，客户集团遇到中国企业史上，可以称之为最挫折的时候，客户人秉承着信念，一口气走了8年，走到了一个实现营收千亿的突破，了不起！我们有信念，但是我们的目标够清晰吗？一年走下来，我们走了多远？</p> <p>团队与协同：我们在戈行的路上，第二天是兄弟连。第三天，我们打散了刚刚熟悉的兄弟们，与陌生的队伍融合。我么为什么要这么做？因为在转型突破的路上，有太多新资源的整合，新商业</p>

模式的行程，都需要我们在跑动中重新组合我们的资源。团队有，协同够吗？

行动与执行力：客户人的行动力，无与伦比。每一天，我么都在跑动中，尽职尽责，做着我们的工作。但是行动与执行力是有区别的。行动，是过程中的动作，而执行力是要一个结果。我们行动力很棒，执行力呢？

坚韧与突破：我们有足够的信念，足够的坚韧，但是我们寻找的是通往伟大转型目标的突破之路。我们找到了吗？

所以在预热阶段，这个话题是值得我们深刻的、痛苦的思考。相信各大区，相信参与续写鹰戈的3000多名戈友，都有这样的思考。但接下来的四个小时，去凝聚的这条道路上，希望大家有更深刻的思考。李董、总、我都非常期待凝聚各大区思考的结营演讲。

鹰戈是一段路，中间有很多的感动。但是，几个小时，几天，几个月，甚至随着生命的几段经历，只有感动是不够的。客户是一个伟大的企业，在过去35年中，经历的各种坎坷，都没有倒下。但现在，我们不只是要求生存，更是求伟大。我深刻地记得，鹰戈兄弟连中的一句话：我们这些伟大的戈友，我们要在一个伟大的企业上，实现自己，实现企业的伟大理想。

今日续写，四个小时，但我们的转型突破，回想2014年，李董提出“双+”战略：产品+服务，智能+互联网，中心是一个我们30多年都不熟悉的用户。以往我们熟知的是渠道、供应商、渠道伙伴、客户，但我们现在要从自己的基因中找到突变之路；2015年，李董又提出“双轮驱动”；2016年1月19日的全球经理人大会，题目是：昂首国际化，紧盯目标。

去年鹰旅戈行中，客户集团董事长、CEO带领戈行团队完成戈壁徒步。

客户是走国际化道路最早的一家企业，但今天已有很多优秀的中国企业追赶上来。更短的时间得到更多的利润、更大的时长。我们不仅是在求成长，我们也在这过程中寻找蜕变重生之路。我们是鹰，我们应该可以找到。所有，我么思考了我们走了多远之后，我们的课题是、客户人的课题是：我们能走多远？

今天虽然是四个小时，虽然只有3000人参加，但是这条路我们要走下去。今天的路程，不能有人落伍，但可以有人走的更多吗？戈行中一句感人肺腑的话：一个人可以走的很快，一群人可以走的远。从2014年的“双+”转型，2015年的双轮驱动，2016年的昂



	首国际化，给我们客户的团队提出的要求是：行远且行快！
--	----------------------------

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1、客户第九次走上玄奘之路，让优秀员工和重要客户通过玄奘之路体验的方式和玄奘精神更好的体会和感受客户“坚信长期的力量”精神。 2、用戈壁行项目（实际行动）来落地客户坚信长期力量的理念。 3、在真实的、困难的环境下，建立人与人之间的关怀、温暖和信任。 4、团队在一起经历风雨，高度融合抵御未来在事业上将要经历的惊涛骇浪。 5、分享客户理念，贯彻企业文化，形成共同的使命、愿景、价值观。
具体服务内容	清泉学院的主打的企业定制产品——玄奘之路4天3夜深度体验服务内容
服务成果	<p>客户评价：</p> <p>每一次戈壁之行都让我有不同的经历，同样又都给我无数的感动。感动于所经历的每一分每一秒，感动于所遇到的每个人每件事，前世的因缘修来今生的遇见，一切都是最好的安排。感动于每次戈壁之行都给我注入新的能量，让我坚信梦想的力量、团队的力量和坚持的力量。</p> <p>每个人都试图改变别人舒服自己，但真正需要改变的是自己，而自己的改变只能靠通过深刻的体验去重塑内心，靠持续的行动建立新习惯和新思维。戈壁之行带来的是心的改变，历经风沙后带着柔软回到现实，让我们学会放下，学会从追求结果到享受过程，学会去坦然的接受和享受一切，学会去珍惜和爱一切。因为我们坚信：用爱去改变，世界更精彩！</p>

档案内容更新于2020年10月