

怡安翰威特咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：怡安翰威特咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Aon

企业常用简称（中文）：怡安翰威特

所属国家：英国

中国总部地址：上海市淮海中路381号中环广场36楼

网址：https://www.aonhewitt.com.cn/

所属行业类别：领导力发展培训

在中国成立日期：1994年

在中国雇员人数：320

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、零售业与电子商务、机械制造

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	传统培训发展项目大多以能力为轴心，组合各个主题的培训课程，这样固然能确保系统性和结构化，但与实际业务结果之间始终横亘着一道鸿沟。客户创新地颠覆了这一做法，定义出影响销售地区经理绩效的关键场景，聚焦于卓越行为，试图与第三方咨询公司共同打造以关键场景和卓越行为为轴心的“场景化”领导力发展项目“Define Great”系列，帮助地区经理学员在项目中沉浸式体验卓越，进而回到实际工作中践行卓越。



<p>具体服务内容</p>	<p>基于对客户需求的深刻理解，怡安翰威特摒弃传统“能力—行为—绩效”的单向发展路径，而是用更贴近业务的语言重新梳理出“行为—绩效—能力—行为”的发展闭环，秉持4S原则（Show：展示卓越行为；Solve：攻克践行卓越行为的卡壳点；Stretch：在情景模拟演练中磨练技能；Serve：服务于实际工作）为客户设计了销售地区经理“场景化”领导力发展项目，从What、Why、How三个视角帮助学员理解卓越行为的价值，激发内在驱动力，并在演练中提升践行卓越行为所需要的能力。</p> <p>具体服务内容包括：1、澄清并理解地区经理践行卓越行为的卡壳点；2、围绕5个关键场景和卓越行为设计并试点实施两天版“场景化”发展课程及材料工具包，授课形式综合沙盘模拟、情景演练、体验活动、案例探讨、同伴辅导、课后实践等多种学习方式，集中火力击破卡壳点；3、设计并实施讲师赋能培训，将整套发展课程与工具转移给内部讲师，以覆盖更多学员；4、设计并实施项目前、后期多维度行为评价，持续追踪学员对卓越行为的践行情况与持续行为转变，并基于数据分析行为评价与绩效结果之间的相关性。</p>
<p>服务成果</p>	<p>2019年是怡安翰威特服务于客户“Define Great”项目的第二年，两年间定制了围绕10个关键场景和卓越行为领导力发展课程和内部讲师赋能课程，覆盖约150位地区经理学员与约10位内部讲师。</p> <ul style="list-style-type: none"> 从学员满意度来看，本项目在课程满意度调研中获得了积极的反馈，其中，学员对沙盘模拟、情景演练等体验式学习方式给出了极高的评价。 从项目有效性来看，通过前、后测多维度行为评价的对比分析，发现学员在课程结束后6个月的行为得分显著高于课程前。由此可验证项目成功帮助学员理解、认同并践行卓越行为。 从项目对业务的影响来看，通过前、后测行为评价与绩效结果之间相关分析与分组差异性检验，发现行为得分提升越多的学员，尤其是与高效应对外界政策环境变化相关的行为，6个月后的业绩表现也越好。这一结果与客户所处的医药行业政策环境剧变不谋而合，同时也验证了本项目为业务带来的实际收益。

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>国有</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>客户一直立于医药流通领域的前列，销售额长期两位数增长，蝉联某地冠军，又属于新白药大健康家族，可谓是卡在一个非常有竞争力的生态卡位。近年来，医疗行业日新月异、政策频发与技术革命，对医药流通企业的传统销售模式、仓储物流能力、数据处理分析能力、经营管理能力等都提出了全新的挑战，随之而来的就是对管理者能力的全新要求。有别于传统国企，客户高层管理者希望，作为承上启下的中层管理者们能以“职业经理人”的角色投入到企业的日常管理，以敏捷、创新、协同的姿态应对外部的不断变化。新形势、新挑战、新要求下，固化、标准的传统培训课程已经不再奏效。因此，客户希望与第三方咨询公司合作，设计一个面向经理层级的体系化领导力发展项目，并以此为起点持续打造关键管理岗位的人才供应链，塑造企业内部的领导力文化。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>基于对客户需求的深刻理解，怡安翰威特秉持人才发展VUCA之道，遵循四大设计原则：锚定企业腰部力量、学员线和导师线双轮驱动打造学习生态圈、混合式学习跨越知行鸿沟、前后测对比持续追踪转变，为客户设计并实施为期9个月的“焕彩计划”经理层级领导力发展项目。</p> <p>具体项目内容包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、项目前邀请学员参与性格测评与360°行为前测，同时设计竞聘汇报，感知竞聘学员的意愿度与学习动力，提前锁定项目投入回报，项目后同样邀请学员参与360°行为后测，持续追踪行为转变。 2、学员线的模块学习包含领导自我、领导他人、领导业务与变革，围绕经理学员在实际管理工作中的难点痛点，设计“昆明十二时辰”、“决胜商场”等情境化体验营，通过沙盘模拟、情景演练、体验活动、视频讨论、案例探讨、同伴辅导、高管智慧分享、课后实践等多种学习方式授课。 3、导师线聚焦当前承担关键管理岗位的总监群体，促进自我认知，提升管理能力。模块学习的设计旨在“边学边练”，在课堂学习与学员辅导实践中持续强化作为导师的反馈与辅导技能，进而内化入日常工作。 4、为夯实7-2-1法则中7的部分，项目中嵌入行动学习项目，为学员的群策群力学以致用提供舞台，既满足个人学习和领导力发展需求，又能为企业经营提供实际的解决方案。过程中怡安翰威特作为外部导师，为每一个行动学习项目组提供团体辅导。 5、学员自组建、自运营线上学习社区，鼓励学员对课堂学习内容消化、实践后自产内容，互相分享，空中翻转，形成学习习惯与生态圈。



服务成果	<p>本项目进行至今，经理学员在领导理念、领导重心、领导技能方面发生了令人欣喜的变化。在项目中的多次三方会谈中，我们收集到来自学员上级、学员本人和学员下属的反馈：在领导业务方面，经理学员开始建立起思考问题的系统性和全局观，相较于以前也从内观转变为视野上的扩展；在领导他人方面，经理学员逐步品味到如何驱动“人”以达成“事”，开始练习有效授权、关注下属需求、建立学习小组、反馈与辅导，多位经理学员感受到“下属更喜欢我了”；在领导自我方面，经理学员能够正视自己的优势和机会领域，有了更深刻的自我觉察，能以更加稳定、成熟、开放的态度面对周遭世界。</p> <p>正是经理学员经过本项目后的巨大改变，客户紧接着开启了与怡安翰威特合作的主管层级领导力发展项目“青年先锋营”，同样会锚定主管层级在实际工作中的难点痛点，设计不同于经理层级的发展模块与形式。多位主管表示“正是看到我老板（经理）的变化，我特别想来参与这次主管层的领导力发展项目”，这也能从侧面验证了企业上下对本项目的认可与期待。</p>
------	--

档案内容更新于2020年10月