

开疆企业管理咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：开疆企业管理咨询（上海）有限公司
 企业常用简称（英文）：KEYSTONE
 企业常用简称（中文）：开疆
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市黄浦区湖滨路168号企业天地3号楼无限极大厦26楼26010
 网址：www.keystonegroup.cn

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训

在中国成立日期：2007

在中国雇员人数：14

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）、汽车及零部件、IT 信息技术，半导体及通讯、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	国有
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	作为全国新材料头部企业，客户重视产品研发，特别是拳头产品MDI 聚氨酯近些年为企业带来了技术红利。近几年来，公司业务发展快速，需要大量人才，特别是经营级别的综合性人才。所以董事长提出需要通过系统化的领导力训练，加强危机意识，特别是通过提高自我觉察，不断反思自身和团队，不断创新，具备引领变革的态度和能力，从而切实的提高中高层管理者的领导力。

<p>具体服务内容</p>	<p>1. 调研方式：调研采用访谈、问卷等方法，从学员自身、上级和组织因素三个维度评估需重点提升的领导力训练要项与训练实施的组织环境。 其中包含27人约2880分钟高管结构化访谈、19人涵盖个人、团队、组织三层面五大因素的调查问卷、及约20万字的访谈记录、领导力问卷、集团资料等研读分析</p> <p>2. 调研结果： 客户整体组织氛围积极，利于学员的领导力训练提升；但聚焦高价值工作的目标和计划管理尚有提升空间； 首先，领导自我：学员在管理者角色上，自我管理需要提升； 其次，领导他人：学员需学会非物质激励，引领团队创新</p> <p>3. 解决方案：针对目前现状，开疆提出使用“全方位领导人”这一基于成人发展理论的系统化、结构化辅导训练，通过组织目标与个人成长目标统一，展开态度和能力两个方面的训练。 开疆建议项目分三个阶段进行： 第一阶段，通过定制化三方访谈及目标设定工作坊，建立目标共识，特别是上下级对于团队目标达成共识，并建立承接战略目标的有效沟通机制，从而提升团队效能； 第二阶段，通过“有效的个人生产力”的学习，实现学员向管理者角色的转变，其中包含转变角色认知，正确树立管理岗位职责；建立绩效管理习惯，夯实系统管理技能；提升全局观，跳出自己的业务看待企业发展和行业发展。 第三阶段，通过“有效的激励式领导”的学习，实现学员向团队领导者的转变，其中包含提升长期规划能力，系统化实现目标来完成组织创新进程；提升团队激励能力，与上下级形成愿景和目标共识；准确识别变革管理中的各种问题，并制定解决行方案。全过程中，学员通过系统化管理方法论的学习，在专业教练的陪伴辅导下，每周与上级沟通目标完成情况，反思自己的不足，再结合现状应用于后续工作中，通过刻意训练的方式养成习惯，最终达成可衡量的结果，真正做到的训练与业绩指标相结合。</p>
<p>服务成果</p>	<p>学员在通过领导力系统化训练后，态度上，行为上都发生了很大的转变，学员从关注事转变到关注人，特别强化了以目标为导向的上下级深层次沟通，有效的激发了团队活力和动力，从而增加团队协作，实现团队和个人绩效提升；在辅导期间，15%的学员已实现职位上的晋升。 特别在19年-20年全球经济面临下行挑战，对新材料行业形成巨大的冲击下，客户在董事长的领导下推行降本增效，基于领导力训练后，干部在思想和态度上发生转变，快速调整角色，带领团队极力推进组织变革，发挥领导能力，上下同欲，执行到位，极大的控制了产品成本，提升了公司效益。</p>

客户案例二：

<p>所提供的</p>	<p>领导力发展培训</p>
-------------	----------------

服务类别	
客户公司性质	民营
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	<p>客户于2013年请咨询公司完成战略诊断咨询，决定开始从业务结构到全产业链发展方向进行变革。2015年完成组织结构和人员结构调整。</p> <p>在新的战略方向和组织结构下，对人的专业能力和管理能力提出了新的要求。在战略解码后，中高层干部的执行能力成为了核心突破点。中高层起着上传下达的重要作用，但是基于多年生产型风格，大多管理没有章法，缺少系统和逻辑，更缺少执行的能力。为此，客户希望通过开疆的全方位领导人训练体系：</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ 培养中高层管理干部从战略到计划执行的系统思维； ◇ 澄清干部自身管理角色，与上级就重点任务达成统一共识； ◇ 学会管理自我，合理规划目标和时间，聚焦高价值工作，提升个人效能； ◇ 学会管理团队，沟通辅导团队发展，授权授能，激励团队——使众人行。
具体服务内容	<p>本次项目基于客户的人才培养需求，采用了开疆全方位领导人训练体系中的《有效的个人生产力》训练项目，通过组织目标与个人成长目标的统一，展开态度和能力两个方面的训练。</p> <p>项目前期准备中，结合能力素质测评结果对学员进行一对一教练辅导，并通过项目启动会及梳理组织和个人目标的团队引导，让学员充分明确组织目标及个人目标。</p> <p>项目中，通过3次学员、上级和教练的三方访谈，基于角色认知及定位、个人目标与组织目标、优先顺序及时间管理、沟通有效性向他人赋能、授权培养团队能力及团队生产力的系统化方法论及管理工具的间隔重复训练，提升管理自我及管理团队的态度和能力。</p> <p>项目后期的评估、辅导、结果呈现及后续行动计划的设立，又明确了下一步的组织及个人目标。</p> <p>项目最后的教练全技能学习工作坊，又为学员们提供了向下辅导的技能学习平台，从而起到了中层上传下达的重要作用。</p> <p>自2017年启动至2019年，共培养了中高层干部308名。</p> <p>客户人力和开疆咨询一起拟定人员班次，人员涵盖东营总部、东营港、上海、马鞍山、镇江等地，按照子公司、事业部、集团职能原则分班，每个班约15个人，共计开设了22个训练班。</p>
服务成果	<p>客户重视人才培养，更重视培养成效。为了客观公正的衡量培养项目的有效性，客户特别聘请咨询公司，采用世界上广泛应用的、权威的柯氏四级评估工具，以客户的多个培训与训练项目为样本，采用现场观摩、学员调查、多方访谈、业务数据抽样调查等方式，对各机构的赋能效果做了系统评估。仅开疆咨询在中高层管理人员的态度、行为、能力、业绩改善上完全符合柯氏评估的第三、第四级标准。</p>

	<p>主要表现在:1. 客户中高层管理人员自身系统化管理思维的构建和提升,充分认知自我职业素养与岗位要求匹配的匹配,关注高回报活动,提升个人效能;</p> <p>2. 管理方式也发生了巨大转变,从指令式管理转变为沟通机制的建立,以实现团队目标及个人绩效为前提,营造沟通氛围,上下级快速达成共识,从而提升工作效率。</p>
--	--

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	合资
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	<p>客户自成立以来作为行业先行者,具备全面的产品布局,掌握先发优势,同时由于新建浆站门槛高、生产准入严控、产品进口限制等行业红利,使得企业的管理者在安逸的状态下逐步退化能力,丧失斗志。2016年行业迎来变革,行业产能提升带来竞争压力、资本市场给的业绩压力、国际化进程对组织能力提升要求的压力均逐步增大。</p> <p>面对诸多压力,客户期望通过激发组织动力来提升组织的竞争力,并决定于2017年着手大力推动组织变革,而这就需要有责任心、有管理意识的优秀管理者挑起改革大梁。而在当时,xx学院尝试过许多的管理培训方式,但是对项目的有效性反馈都不理想。为此,xx学院一直在寻找一套有效的学习方式,以提升中高层管理人员的领导力。</p>
具体服务内容	<p>2017年10月经过开疆咨询对客户的系统诊断和设计,开启了xx学院“璀璨计划EPP教练辅导项目”。项目内容包括:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ 项目启动阶段。通过1对1教练、三方访谈的形式在教练的介入下,帮助学员和上级就训练目标进行澄清,充分共识上下级期望、目标及策略,并初步激发学员的学习改进意愿。 ◇ 项目过程中。导入系统的理论知识、方法和工具,然后在教练促动和辅导下让学员产生觉察和反思,并使其在实际工作中充分实践,在实践中逐步转变旧有思维和行为模式,形成新的工作习惯,提升自我管理和团队管理能力,转变领导风格。 ◇ 项目评估与反馈。通过过程阶段性汇报,及时向上级反馈项目目标达成情况及个人改进行动计划,获取基于阶段成功的正向反馈和上级支持;通过中期、末期教练三方访谈及评估,澄清、管控和改进项目成果;通过期末结业汇报,对学员的业绩目标和个人态度行为目标的达成情况作总结呈现。

	<p>◇ 后续追踪辅导。通过定制化运营策略，在管控机制和教练跟踪辅导策略结合之下，帮助学员持续的应用EPP理念和工具，实现知识和工具在组织中的持续赋能。</p>
<p>服务成果</p>	<p>“璀璨计划”成为客户的“现象级”产品，自2017年启动首期璀璨计划管理层领导力训练项目之后，项目成效得到学员和领导的高度认可，之后应未参训管理者的需求，迅速召开了第二、三期项目。目前，客户特种部队（璀璨计划参训管理者）已从第一期的9人，壮大到30多人，实现了人才梯队的快速拓展，同时也为客户的管理变革奠定了无限的可能性。</p> <p>每一期的学员都能从项目中收获成长和改变，以自身变化带动组织变化，促成个人和组织能量的不断积聚，形成一种不断加速的趋势，最终呈现出量变到质变的美妙反应，让该公司焕发新的活力。</p> <p>公司整体员工敬业度从2016年的33%提升到2018年的52%。</p> <p>整体主营收入与净利润从2016年起，在连跌2年后实现了大幅增长。</p> <p>经过开疆对客户3年多的跟踪与陪伴，用事实证明了教练辅导项目是对领导力发展最为有效的手段。特别是在璀璨计划三期项目时，开疆为客户设计了内部教练培养项目，由优秀老学员开始学习教练技术并将EPP领导力训练项目面向基层员工开始普及，实现了让客户自身具备有效转变人才态度与行为，并有效提升员工能力的的能力。</p>

档案内容更新于2021年5月