

上海裕通企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海裕通企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Belbin China

企业常用简称（中文）：贝尔宾中国

所属国家：中国

中国总部地址：上海市徐汇区漕溪北路18号上实大厦33楼G2

网址：www.belbin.cn

所属行业类别：领导力发展培训、其他（组织诊断、团队发展、团队测评优化、高绩效团队建设）

在中国成立日期：2010年4月29日

在中国雇员人数：10

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、互联网与游戏业、零售业与电子商务、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	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	<p>2019年年初A公司收购B公司完成，中国市场已经成为A公司全球最重要的战略市场之一，A公司针对中国市场作出的战略是，让新药更多地覆盖到中国病人，同步全球，加速引入创新药品，是A公司的发展趋势。预期到2020年底，有5-7个创新产品进入中国市场，覆盖消化、肿瘤、罕见病等多个A公司核心领域。</p> <p>收购整合之后，推进“同步全球，加速引入创新药品”的战</p>

	<p>略高效落地，成为A公司目前的挑战之一，大区经理RM是组织层面推动新药上市的中坚力量。</p> <p>在A公司的管理体系中，RM是业务上非常重要的一个群体，直接关系到公司的整体业绩。2020年多种新药上市计划，对公司RM提出了更高的要求，如何帮助RM快速适应变化，实现转型，是整合之后新老销售面临的重要挑战。</p>
具体服务内容	<p>一阶：打造高绩效团队，分析了A公司4大BU（消化、心血管、肿瘤、白蛋白）大区经理和核心N-1团队（地区经理团队）目前的优势、劣势以及应对方案，引导大家达成了一致共识，制定了团队发展方案和个人发展方案。</p> <p>二阶：工作解码，对大区经理2020年的十项重点工作进行了解码，提炼关键动作，赋能关键任务的分类方法，大大提升了工作中的授权与分派任务。</p> <p>三阶：数据分析，对A公司100多个测评数据（有效数据99个），包含RM、DM、Commercial、Access等团队，进行深度分析与挖掘，从团队多元化、业务适配性、组织混沌情况、管理者领导力风格、团队间信任与包容度这五个维度进行立体分析，形成了A公司组织活力调研报告，帮助A公司洞察了现有组织能力优势与劣势。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 帮助A公司RM、核心DM提升认知，提升协作效率，从而提升整体业绩。 2. 洞察了A公司整体的组织能力特点，包含能力强项、能力风险点，为下一步人才管理指明了方向。 3. 找出了在A公司，成功RM的角色特点与风格，为推动A公司的组织转型找到了突破口。

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	国有
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>A公司室主任是基层管理者，对于公司战略落地和业务发展起着重要作用。公司希望引入外部优秀课程，帮助室主任提升管理自我和管理团队能力，以期能够促进团队任务更好完成。在具体项目中，科长带着室主任一起参加。</p> <p>期待产出：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、学员认知角色，发挥个人优势。 2、发挥优势互补，提升团队战斗力。 <p>管理和发展团队，促进团队任务完成。</p>

<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、在线测评：个人团队角色，课前2周完成。为工作坊做前期准备。 2、领导力提升工作坊：贝尔宾团队角色，2个班，每个班30多位学员。通过工作坊研讨，学员掌握贝尔宾团队角色知识，认知角色、提升个人和团队效能。 3、结合业务任务，解读团队报告，对团队leader赋能，诊断团队和提供团队发展辅导，完善团队发展行动计划。 <p>跟进辅导。跟进团队行动计划。复盘，辅导，巩固计划落地。</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、学员明确自身角色优劣势，清楚自己在团队中的定位和自己的特性。 2、学员了解团队成员的特点，为日后工作更好配合提供良好基础。 3、学员清晰理解团队构成，知人识人。 4、通过了解自己和伙伴角色特点，发挥个人优势为团队贡献更大价值，与同事更好配合，实现优势互补，提升团队战斗力。 <p>理论与实际工作任务结合，引入现实工作内容，提升业务管理水平。实现团队发展和业务赋能双赢。</p>

档案内容更新于2021年5月