

深圳市甲和管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：深圳市甲和管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：JH Management Consulting

企业常用简称（中文）：甲和咨询

所属国家：中国

中国总部地址：深圳市福田区深南中路新闻大厦1号楼3层309

网址：http://www.jiahe-consulting.com

所属行业类别：领导力发展培训

在中国成立日期：2015年05月22日

在中国雇员人数：21

业务详情

1、主要客户所在行业：IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理）、机械制造、能源动力、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	合资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>“A集团：MDP·管理族计划”是A集团保障人才梯队的延续性的重要项目之一，2019年计划为第三期的中层储备干部全面提升管理能力（从向上、平行、向下），为后续发展晋升做好管理能力储备。</p> <p>基于以上需求，甲和为该班级匹配《管理的四个魔法球》课程！</p>

具体服务内容	课程采用“情境模拟互动”的“分组竞赛”方式，展开管理实战案例教学。通过前期调研，定制6个管理案例“目标的驱动、已有所延误、指令有分歧、考核的本质、不满的处理、骨干要离职”。每个案例场景匹配相应的领导力行为测评，对学员的能力差距进行量化，并根据差距动态调整课程的内容，使课程更有针对性。在每个场景结束之时，导师都会引导学员对工作中类似的情境进行反思，得出最优管理方案，并沉淀出相应的团队管理工具，以便促进行为优化落地。
服务成果	促进管理心智的根本突破，管理行为的根本优化、管理能力的根本驱动。每个案例都是结合以下4点：把握管理的情境、预见管理的目标、做出行为的决策、持续的复盘改进，使得学员能够对管理的“人、事、时、场”等关键决策要素做出全面的信息搜索，以终为始，预见自身所期望的管理目标，能够从备选的管理行为方式中做出最符合当下情境的管理方式，最后对实际呈现的管理结果进行反思回顾，及时评价并持续优化。

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	能源动力
客户当时的需求	<p>针对A公司“80班”的41位领导进行领导力培养，在“领导团队”模块中提升中层管理者的自我觉察能力和勇于突破的能力。（高级领导力发展项目——80班。80班整体方案由“领导自我”、“领导业务”、“领导团队”、“领导组织”和“能力提升”5个模块组成，每个模块有若干发展单元构成。）</p> <p>基于调研和培训需求，定制《黑镜领导之冠军领导力》课程！</p>
具体服务内容	黑镜领导是基于场域构建的培训新模式，通过搭建一个黑房（完全剥夺视觉），并让学员在视障教练的引导下进行竞争性的领导力挑战活动。在挑战过程中，学员感受到自身能力落差。光房中，学员在老师的引导下把自身能力落差进行显化，结合24项素质能力测评，识别管理者的能力短板，老师针对学员的落差和短板给予相应的知识、技巧、态度的提升。
服务成果	通过黑房觉察，光房促动，帮助管理者提高自身觉察能力，掌握自我优势与劣势，深入觉察自身管理工作的实况与反映出的实际问题，掌握自我改进的切入点，以及对应的管理素质项，并获得自我提升的内在驱动力。在这个过程中融入冠军领导力的赋能，帮助管理者提高责任心，掌握教练下属的技巧；面对外部压力，

	如何带领团队完成业绩指标，提升员工效能，打造冠军领导力。
--	------------------------------

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	民营
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>为了让新晋管理者能够快速实现角色转变，更好地进入管理者角色，全面地思考业务未来的规划，提高业务规划能力，关注业务、人、战略规划，而不是以往执行层面的问题，更加全面地去看事情，识别管理误区并能够及时解决，不断提升觉察领导与自我领导的能力。</p> <p>针对以上需求，经沟通定制《黑镜领导之从业务到管理》课程！</p>
具体服务内容	<p>搭建一种特殊环境和场域，打破学员惯性，并通过特殊的布置使之快速回归内在觉察反思，从内在开始反省自己，讲师通过促动的方式帮助学员看到自己从业务骨干转变到管理者存在的问题和短板，并进行管理者的角色认知与能力提升、理人管事等知识赋能。</p>
服务成果	<p>通过黑房体验，光房促动，知识赋能，帮助管理者明确管理者的角色职责与正确态度，使技术及业务专才走向管理岗位。发挥组织效能，分工合作以团队力量完成企业目标。培养主动积极发现问题的意识，求新、求好、求变持续改善绩效。能够以经营自我的观念面对管理工作，使自己配合企业共创双赢局面。</p>

档案内容更新于2021年5月