

上海思汇企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海思汇企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Shanghai Skill and Will LTD

企业常用简称（中文）：Skill&Will

所属国家：中国

中国总部地址：上海市黄浦区淮海中路222号力宝广场2308

网址：www.skillandwill.com

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期：1996年

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/金融服务（如银行，保险，财富管理等）/建筑业

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	身为医药行业的巨头代表，如何保证企业年年都有稳定的业绩增长？作为企业的核心部门之一，对产品销售团队的管理和发展，就显得尤为重要！为了达成每年的业务指标，该制药集团一直把 销售区域代表的实地辅导和业务规划能力 作为两项关键技能，而这些能力的培养，又与他们的直接上级管理者—— 大区经理对一线区域经理的领导方法和管理能力 息息相关！
具体服务内容	项目时长：2天 项目内容： ◆ 完成MBTI®第二步Q量表，全面评估所有销售经理的性格特征、能力优势和薄弱环节；



	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 运用心理学内容（市场行为、员工团队和组织文化等）来思考和实践管理学问题（愿景目标、战略定位和和技术创新等），从而改善销售经理的人际关系和沟通影响技能 ◆ 向学员阐明人格基础与领导力发展的深层联系，帮助大区经理理解他们的工作职责以及将来可能会遇到的挑战和应对方法 <p>项目特色：</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 成功地将领导力发展中的管理学和心理学相融合：领导力发展有许多管理学课题，但更为重要的是“人”的问题，即领导力发展的心理学课题，项目中对上述两个心理动力系统展开了深入的讨论和场景演练，激励大区经理们朝着既定的方向前进 <p>弥补了销售代表对常规管理动作进行“实地辅导”时大多关注“事”而较少关注“人”的不足（实地辅导多指销售经理与销售代表一同拜访医生后，就代表与医生当时的交流，马上给到逐句反馈的管理行为）</p>
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 清晰地了解管理者自己的性格特征，包括心理类型和核心价值观，理解自己与下属之间的差异 ◆ 清晰表述自己在工作场景中的感受和想法，改善自身对他人表达坦诚和理解的技能 ◆ 适应不同的处事风格，提升自己对他人的言行和情绪的敏感度 <p>通过案例分析，了解管理工作中诸多问题背后的人格冲突及其解决之道</p>

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>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>汽车及零部件</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>作为国内著名的白酒零售品牌行业之一，《区域销售培训项目》一直是该公司每年为销售经理定制开发的必修领导力培训项目之一。</p> <p>2021年，公司希望尝试和引入MBTI测评工具，帮助这些销售经理更好地带领和管理团队，灵活解决日常管理工作中可能碰到的各类问题，开创新的销售业绩。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>项目时长：2天</p> <p>项目设计：</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 完成MBTI®第一步M量表，全面评估经理各自不同的性格特征、能力优势、薄弱环节以及各自独特的领导力风格 ◆ 从销售经理的自我觉察着手，进而帮助他们系统地理解和掌握提升领导力的关键要素 ◆ 结合课前收集的真实案例整理，设计各类活动和分组讨论，帮助经理切实地解决日常工作中可能遇到的各类管理难题 <p>项目特色：</p> <p>成功地发展管理者的领导力，重要的外显指标就是高管的工作重点从“管理事”转向“领导人”，更多地投入到诸如发展员工、团队建设和冲突管理等工作中。在这些领导能力的发展过程中，心理基础就显得格外重要，我们可以用“领导力之树”来比喻领导技能、人格基石和自我认知三者之间的关系。</p> <p>“领导力之树”具体来说就是：工作中用来解决实际问题的各种外在领导技能，如影响说服、变革管理等等好比是树枝上的累累硕果，领导者内在</p>

	<p>的自信和理解他人的品行（人格）好比是挺拔粗壮的树干，用来支撑“领导力之树”上的果实，领导者对自己本身的了解则是深埋在土壤中的树根，是领导力发展的起点。</p> <p>因此，该项目特色倡导一条“由内而外”的领导力发展之路，领导力发展离不开对自信和理解素质的培养，更离不开领导者全面、准确的自我认知。</p>
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 学员逐渐学会以正面的心态理解团队成员间的合作冲突和沟通障碍，并愿意向他人表露自己的内心感受，同时给予积极的回应，下属自然更愿意基于对方的感受做出正向回应，彼此的信任感明显增强 ◆ 上下级之间的坦诚度有所提升，大家愿意开诚布公地表达对团队业务现状的看法，共同为理想的管理和发展模式努力 ◆ 团队成员自发讨论和决策的频率明显加大，成员间更愿意以主人翁的角色参与到团队内部的各项决定中，表现出更强的主导感和责任感，销售经理的管理效果获得显著提升

档案内容更新于2022年10月