

上海存懋管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海存懋管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：TTI SI CHINA

企业常用简称（中文）：存懋

所属国家：中国

中国总部地址：上海市黄浦区金陵西路28号16楼

网址：www.disc-china.com.cn

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展

在中国成立日期：2007年

在中国雇员人数：20人

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/互联网与游戏业/零售业与电子商务/房地产业/造纸，包装及森林业

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>【公司背景】该集团—全球轮胎科技领导者，逾百年前于法国建立。1989年进入中国市场，截止目前在中国拥有近7000名员工和三家大型工厂，销售网络遍布全国。该集团有一座金字塔结构的分销渠道，最下面一层是最普通的零售店，第二层是该集团的选择零售商、指定零售商，塔尖就是驰加店。</p> <p>该集团是一家对创新要求较高的企业，它于2000年开始在中国开展研发项目，并于2012年决定进一步加强在研发领域的投入，更好地满足中国客户对高性能、环保型轮胎的需求。至今，该集团中国在上海已拥有三座研发机构，200多名研发人员。上海研发中</p>



	<p>心在该集团全球研发网络也扮演着一个十分重要的角色，它最重要的工作就是把该集团的产品与技术本地化。目前上海研发中心所针对的研究不仅仅是中国市场，还有亚洲其他国家以及其他大洲。该集团的工程师们并不是将其他市场的方法简单地照搬到中国，而是根据目前的消费者对轮胎产品的需求、中国的道路情况、驾驶员的驾驶习惯和交通行业的发展情况，并根据这些因素来提供相应的产品和服务。</p> <p>【需求提出】在如此看重企业创新的基础上，做好团队融合，建立安全信任的团队氛围尤为重要。TTI的DISC以及激励因子测评工具在团队应用上有着得天独厚的优势，工具从“如何定义高绩效团队”，“理解团队现状”，以及“团队如何发展”三大角度出发，能够为团队管理者提供有效的团队数据分析，为整体团队成员打造目标共识工作坊。基于TTI与该集团长期合作的信任关系，我们为该企业定制化了两天DISC以及激励因子的工具授证课程，帮助企业内部HR团队熟悉DISC以及激励因子理论，并将其最终转化交付在具体业务应用场景中，提升HR在工具应用，团队诊断及分析的能力。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>参加内训认证课的人员包括各区域该集团的training manager。在课程开始之前学员会首先进入线上课程平台，学习相应的先导知识理论。之后，导师会以企业内训的形式，将认证课因地制宜地交付给学员，使得他们能够在企业内部对于知识进行二次交付。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 模块1：工具的心理来源及理论；DISC四维度学习与探讨，个人报告解读技巧及演练；自我认识/团队沟通应用案例 ● 模块2：DISC团队轮图的构成与价值；轮图的分析与引导流程；动态团队管理分析案例讲解 ● 模块3：1对1辅导+课程设计答疑
<p>服务成果</p>	<p>通过阶段的学习，为了保证学习的效果以及每位学员对应用层面的专业度，我们启动了考核环节，具体分为两个阶段：</p> <p>1：线上笔试：让学员对理论知识及案例分析应用掌握更加扎实</p> <p>2：口试：要求学员提供真实的一对一解读录音，更有效的结果实际场景演练，实现对技能掌握的落地，老师在一对一辅导环节进行点评。</p> <p>通过两个考试阶段，学员收获</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 由TTI颁发的行为风格国际顾问证书，掌握职场软学历。 ● 掌握行为风格测评分析与授课的资质与能力，在企业内外轻松获得收益 ● 升级版认证顾问kit，一次获得超过30种资料，包括课件、游戏包、各类视频等



客户案例二：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	合资
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p>【公司背景】该公司E自创立以来于多个国家队合作，作为瑞士高山滑雪队、西班牙高山滑雪队、加拿大追逐滑雪队、德国雪车雪橇队等国家队的官方赞助商。坚持开发创新的运动产品的理念也让该公司E获得了越来越多运动爱好者的追随。2016年，该公司E正式进入中国市场，公司本部现位于上海。该公司E旗下所经营的配件、服饰、鞋类产品为中国消费者们提供滑雪、跑步、综合训练及运动休闲等不同系列的运动装备。</p> <p>【需求提出】该公司中国目前在全国有X家门店，门店的离职率比较高，人才培育的速度缓慢。同时，由于业务不断扩张，不仅大店的数量增多，新的开店需求也在不断增长。故而门店管理对店长群体在“质”和“量”上都提出了新的需求。该公司的门店店长中有一部分是内部成长的，也有一部分是外部挖猎的，店长的管理认知水平差距较大，不同门店的业绩差距也比较明显。所以该公司对于项目的期望集中在：①加强店长的自我认知，提升沟通技巧；②结合测评工具，让店长了解自己的优劣势，并发挥优势弥补不足；③给店长及区域培训师赋能，加强门店店员的自我认知。</p>
具体服务内容	<p>2021年TTI协助该公司完成了两期的“店长训练营”，覆盖到来自全国的60多位店长及门店。训练营项目共分为三层赋能，第一层是通过测评报告进行自我觉察、团队觉察赋能。除了测评报告的基础部分（DISC、激励因子、以及二者的融合），我们还把沟通部分、时间管理、可改进的方面联系到日常工作中，给店长们带来更深刻的认知转变。</p> <p>第二层赋能是知识孵化和实践应用，TTI协助该公司在内部进行课程内化，由店长及区域培训师在各门店中指导店员如何结合测评工具做好内部沟通。通过课程的实践应用，在内部形成了比较多的案例。</p> <p>第三层赋能是理论纠偏，点燃团队。从门店中挑选实践比较好的门店，全员测评，并由TTI的资深讲师针对知识点和应用进行纠偏和点评，最终做到从赋能店长到真正的赋能整个门店团队。</p>
服务成果	<p>两期店长训练营的开展，在公司内部得到了很多的正面反馈，并形成了非常好的团队学习氛围，在自我认知层面有了比较大的突破。门店的店长们在更了解自己的前提下，学会如何与同级，以及上下级沟通。在时间管理方面，店长们基于自己的行为风格，了解自己的时间管理误区，容易把精力花在哪些非必要的事情</p>



	上，从而做出了比较明显且高效的调整。店长训练营项目在内部逐渐形成口碑，基于测评的自我认知也越来越在内部受到推崇。
--	--

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	造纸，包装及森林业
客户当时的需求	<p>【公司背景】 该公司是全球领先的食物加工和包装解决方案提供商，与客户和供应商密切合作，提供安全、创新和环保的产品，每天在全球160多个国家/地区满足数亿人的需求。该公司在全球拥有25000多名员工，公司追求负责任的行业领导和可持续的业务发展。作为一家食品相关的企业，对产品的质量要求是非常高的，而且该公司倡导可持续发展目标，对食品安全的创新也极为关注。</p> <p>【需求提出】该公司上海团队在2021年提出了驻场工程师的培训需求，目的是要针对在不同区域工作的工程师，统一管理语言，加深彼此的衔接与合作。在目前市场环境中，团队保持高频的信息共享和发散思维是组织持续发展的必要条件，而因为工程师们在不同的工厂，受地理因素限制无法进行高频的沟通和协作，彼此之间的隔阂越来越严重，所以为了消除这样的团队壁垒，TTI协助工程师团队负责人开展了结合DISC与激励因子的线上训练营。</p>
具体服务内容	<p>从2021年初，TTI为该公司打造了完整的线上训练营项目，项目共分为三个阶段：绩效谈话、员工激励、辅导谈话。每个阶段对应一个主题的知识输入和练习，充分给予了学员学习和掌握的时间。绩效谈话，结合了TTI的DISC行为风格，阐述了不同类型员工期望的沟通方式，以及哪些情况下会出现沟通无效。通过知识结合案例的形式，让学员掌握与不同类型下属进行绩效谈话的方式。员工激励，结合了TTI的激励因子，面对具有不同激励导向的员工，如何在工作中创造激励条件，有效激发员工的驱动力。辅导谈话，融合了DISC与激励因子，先让学员了解自身行为风格与激励因子的潜在优势，以及行为风格与激励因子的冲突。在此基础上与下属进行辅导谈话时调整自己的行为习惯，以达成辅导赋能的目的与效果。</p>
服务成果	该项目在推进过程中，收获到学员的一致好评，学员们不仅仅学会了理论内容，还结合了实操建议以及充分的练习，真正发展了自身的领导力。服务结束后，工程师团队的沟通与整体士气都有了明显的提升。同时，由于团队对测评工具加深了理解，并且在



	实际管理情境中有比较不错的应用,TTI的DISC与激励因子测评工具在公司内部得到了很好的口碑传播。
--	---

客户案例四:

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	快速消费品
客户当时的需求	<p>【公司背景】该公司总部位于俄亥俄州都柏林市、是一家全球性综合医疗服务提供商与产品生产商,为世界各地的医院、医疗系统、药房、门诊手术中心、临床实验室和各类医疗机构提供定制化的解决方案。该集团通过提供经临床验证的医疗产品、药品和具有成本效益的解决方案,致力于提高从医院到家庭的供应链效率。该集团在患者、供应商、支付方、药剂师和生产商等各个环节之间起到重要的纽带作用,将整合性医疗资源带给医生,从而给患者带来更好的医疗照护。凭借多年医疗领域的专业经验,该集团在近46个国家拥有约50,000名员工。该集团多元化的医疗业务遍及全球,目前在中国的核心业务包括该公司(Cordis)血管介入及患者康复两大事业部。该集团坚持创新引领,探索更多解决方案,致力成为医护人员的得力羽翼,将整合性医疗资源带给医生,从而给患者带来更好的医疗照护。</p> <p>【需求提出】该公司在中国的团队将近400人,业务分布在全国各个区域,上海主要集中了职能团队。为了提升团队人员素质,推动业务发展,该公司自2019年开始开设领导力的公开课项目,旨在加强团队领导者的管理能力,打造高效能团队。在公司快速发展的同时,组织发现在管理沟通板块,很多团队出现沟通不顺畅的问题,最终导致业务推进缓慢。所以TTI在2021年为该公司交付了两期领导力公开课,分别是关于团队沟通和管理者情商课。同时,在今年内化了DISC与激励因子测评解读项目,认证了十多位内部的测评解读师,将TTI的测评工具应用到团队管理中。</p>
具体服务内容	TTI在2021年为该公司交付了两期内训课,主题分别是:领导者的DISC沟通艺术、高情商管理。分别结合了TTI的DISC行为风格测评、EQ情商测评工具,让学员先从自我认知的提升再到管理认知的转变。从对沟通目的的深入反思、沟通对象的行为风格分析、沟通渠道的选择,再到沟通内容的架构,给出建设性的反馈,每个环节都结合实践案例带着学员们学习巩固。并且采用实战场景演练的方式陪伴学员掌握达到高效沟通的技巧。情商课程围绕自我认知、自我调节、环境认知、环境调节展开,深入剖析团队管理中的真实场景,并用情景演绎的方式,让学员掌握高情商的应对方

	<p>式。</p> <p>在领导力公开课项目圆满落地后,该公司与TTI进行了更深度的合作,内化了DISC与激励因子测评报告解读。通过一期报班认证,内化了十多位内部的测评解读师,应用到团队成员DISC与激励因子报告解读中。同时内部解读师会在2022年内化DISC与激励因子自我认知解读培训以及团队的应用。届时TTI会同步赋能该公司的内训师团队,结合业务场景打造内部领导力发展的内训课。</p> <p>经销商渠道的模式,如何影响经销商。怎么促进跨部门沟通协作。400人左右的团队,职能</p> <p>DISC沟通课程(DISC单维度),内部公开课,自我认知及领导力发展项目。高情商的艺术。</p> <p>定期一年开两到三期公开课,2019至今</p> <p>DISC+激励因子认证课专班。测评工具内部赋能(个人报告解读,解读培训、轮图结合业务场景)</p> <p>2022年1月,放在医院的医患沟通、部门沟通</p>
<p>服务成果</p>	<p>两期内训课的学习,帮助来自不同条线的团队领导者建立了信心,并教会了管理者们在应对真实管理情境时,应如何实现高效沟通与高情商管理。课程得到了众多学员的一致好评。DISC与激励因子及情商的测评工具在该公司内部也有广泛的传播,并激发了包班认证测评解读师的内部需求。</p> <p>此项目在该公司有更持续广泛的影响,未来同样测训一体化的交付方案会应用到与该公司合作的医院医患关系管理及医院各部门之间沟通的情境中。</p>

档案内容更新于2022年10月