



上海悉智悉睿企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海悉智悉睿企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：IECL

企业常用简称（中文）：企业教练及领导力发展研究院

所属国家：中国

中国总部地址：上海市闵行区申滨南路938号G栋310

网址：www.iecl.com

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、教练技术培训

在中国成立日期：2012年6月4日

在中国雇员人数：12

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）、运输及物流

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	教练服务
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	希望寻找外部合作伙伴，共同设计、实施该公司中国领导力发展计划。 1. 二线主管（在岗）的领导力发展计划，分必修和选修 2. 优秀二线主管的高阶发展计划 3. 一线主管（在岗）的领导力发展计划，分必修和选修 4. 针对基层员工的培训发展计划
具体服务内容	企业教练赋予人们全面释放自身天赋，最大发挥个人潜能的自由，同时又能行之有效的订立明确目标及取得显著成果。企业教

	<p>练作为提升核心员工领导力的有效手段，能够帮助管理者成为自己团队的杰出领袖，培育和提高高管队伍的发展，打造高绩效团队，从而实现企业的快速可持续发展。</p> <p>本课程以教练式领导力的核心概念出发，结合经典的教练理论和技能，通过互动学习方式，引导管理者在 VUCA 时代下，用积极开放的心态正确对待外部压力，通过教练技能的学习与演练，掌握教练式领导力在实际工作中的应用，实现领导变革，提高自身领导力及执行能力，并促进组织绩效的持续提升。</p> <p>一、为什么需要企业教练 VUCA时代的领导力需求</p> <p>二、教练体系 什么是企业教练以及其运作的环境 企业教练的核心能力和基础模型 企业教练的技能和工具 企业教练关系的知识，包括其框架、过程和结果 两人小组练习 如何用优势教练的方式解决问题及优化行动方案</p> <p>三、如何在企业中快速推广和应用教练文化 教练文化对组织及企业管理者的意义 教练式领导力方法在实际工作场景中的运用</p>
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 了解什么是教练式领导力以及其运作的环境场景，建立教练式领导文化 • 进行组织内部的教练实践，运用于IDP及企业团队管理等运用场景中 • 挖掘并激发个人的管理与领导潜能，全面提升个人管理能力 • 学习通过教练方式辅导他人，发掘并激发个人和组织潜能，达成组织绩效 • 学习并应用教练式领导力的基本技能及高效教练模型和结构 • 树立作为教练型领导的个人风格，并学会建立独特的个人风格 • 建立起自己的“教练工具箱”，包括有用的模型和技巧 • 学习核心管理领域的综合管理知识，为未来的职业发展打下坚实的基础

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>教练服务</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>运输及物流</p>

<p>客户当时的需求</p>	<p>1、对企业高管进行一对一教练，涵盖管理不确定性、跨文化差异、发展下属的能力，领导力发展等需求，提供有质量的教练池，提供具体的教练流程和时间，并对教练的进展有追踪并教练的质量有把控。</p> <p>2、对企业业务部门进行教练技能培训和领导力培训。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 为提升企业领导力文化打基础 <input type="checkbox"/> 为管理者提供实用的教练型领导力工具 <input type="checkbox"/> 增强管理者的跨部门沟通与团队管理能力 <p>为管理者构建思维碰撞和经验交流的平台</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1、对企业高管进行一对一教练：IECL根据客户需求推荐合适的教练，根据标准教练流程在10个月内实施1对1教练，帮助企业高管实现目标和期望。同时进行全程回顾和总结。</p> <p>2、教练技能培训和领导力培训</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 两天集中工作坊 <input type="checkbox"/> 采用“培训+引导+顾问+教练”混合式面授方式 <input type="checkbox"/> 互动式授课，结合逻辑演绎、场景分析、分组练习、小组讨论、工具讲解、头脑风暴和实战咨询 <p>帮助管理者清晰目标，找到差距，通过创新型学习去提升自己的改变意愿，积极付诸行动</p> <p>3、展开教练有效性调查，并决定是否继续进行教练或者采用其他的领导力提升方法</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户从教练中的团队收益包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 管理者真正加强了自我认知；在遇到挑战时能快速掌握自己的角色定位，协同下属将事情快速有效的解决 2. 企业绩效提高，与股东关系改善，团队合作效率提高 3. 管理者会将学习到的教练技能运用在管理实践中，工作满意度与工作效率提高 <p>客户从教练中的个人收益包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 领导力提升 2. 自我认知提高 3. 工作绩效提高 4. 沟通技巧改善 5. 工作组织能力提高 6. 处理工作冲突能力提高 <p>同时管理者对学习进行反思，制订行动计划以提升、内化领导力</p>

客户案例三：

<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>外商独资</p>



客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 识别当前团队中干扰团队成员发挥潜能的因素 2. 提升团队业务绩效，实现团队的互动和协同 3. 适应组织变革步伐的加快，相比以往能够以一种更系统的方式工作，以实现其利益相关者期望的结果。 4. 在需要处理的信息量的大幅增加，工作场所变得越来越复杂的情况下，增进团队之间的联系，提高团队协作效率
具体服务内容	<p>根据客户需求，帮助企业订制分期为4次的集中式组织教练和团队教练项目</p> <p>项目开始三周以前开展预备工作，每个参与者都被邀请在线参加预备活动，以及阅读背景资料/观看相关视频。</p> <p>使用成人学习框架来帮助团队领导者们识别并消除任何限制团队成员充分发挥潜力的干扰。</p> <p>通过对干扰潜能的因素进行综合分析来提升组织绩效，学习周期包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> •了解什么是组织教练以及它适用的环境，并学习并应用组织教练的基础模型 •引导设定目标, •确保采取行动与可持续的行为改变, •从理解角度的改变、初始目标、期望的组织成果和长期潜力等方面反映这些变化的意义。
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> •掌握了组织教练的方法论与模型, •帮助团队领导者确立了自己作为教练的独特风格，并学会了如何发展这种风格, •了解了教练关系的框架、过程和结果, •学会了如何构建和使用团队教练问题, •真正理解团队和团队之间的区别，了解团队表现背后的驱动因素 •掌握了如何评估团队何时准备好接受团队教练，以及如何开始 •将所学应用真正应用到团队工作中并实现了团队绩效的提升

档案内容更新于2022年10月