

人合正道管理咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：人合正道管理咨询（北京）有限公司

企业常用简称（英文）：RIGHT WAY

企业常用简称（中文）：人合正道

所属国家：中国

中国总部地址：北京·亦庄 荣华南路15号 中航技广场C座701

网址：www.renhezhenгдаo.com

所属行业类别：销售培训、个人能力发展、教练技术培训、专业能力发展、拓展训练和团队建设、游戏化学习解决方案

在中国成立日期：2013年9月3日

在中国雇员人数：98

业务详情

1、主要客户所在行业：机械制造/能源动力/专业性服务（如法律，公关，教育等）/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	拓展训练和团队建设
客户公司性质	国有
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	作为一家老牌央企，每年都会有大量新人进入公司，需要根据公司要求设计一次系列课程，从人员的选拔，以及入职以后合适的人员进入到合适的岗位上进行入手，每批次100人左右，分三次进行面试选拔，每次面试分三轮，前两轮面试环节在公司内部进行，不需要拓展公司介入，第三轮面试需要根据责任心、归属感、全局观念、团队意识、执行力等方面进行项目安排进行行为观察；入职以后根据：沟通表达能力、统筹能力、团队协作意识、问题



	<p>分析与解决等考核标准，将合适的人员安排在合适的岗位上。</p> <p>需求解析：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1: 该集团的新人均来自985、211等重点大学，其中研究社，硕士等高学历人次比比皆是； 2: 通过一次到两次的拓展项目来说很难观察到一个人的全面情况，所以定位上拓展是要通过一些投入度高，参与度高透过冰山看到本质的项目，让学员有更多的表现机会，更多的向面试官展现本我； 3: 作为面试来说拓展项目不宜过长，2-3小时为效果最佳； 4: 培训师要和面试官多方面沟通，以面试官为主，培训师为辅，双重把关； 5: 项目要紧密切合客户要求，在有限的时间内重点突出客户要求的核心关键词； 6: 要有报告，有行为观察的产出； 7: 培训师最好有从事管理者的经验，对于学员的表现要有客观的评价与肯定。
<p>具体服务内容</p>	<p>首先针对面试环节项目安排拓展项目《冲顶大会》</p> <p>冲顶大会分别由四个小的项目串联而成，每一个项目可以分别对应执行力、责任心、团队意识等关键信息，而项目整体组合下来又可以对应全局观念相关要求，从而作为客户首选项目；</p> <p>过程中一些学员表现：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、练习的开始阶段团队成员被卡片上的信息吸引，形成各自为战的局面，导致团队协作成本升高。 2、通过一段时间的练习和责任落实后，团队形成了初步的配合但每个环节之间的沟通方法称为阻碍团队成绩提高的直接因素。 3、该项目是有4个不同的任务类型的活动串联完成的，因此对每个项目所用时间的设定及监督将成为最目标达成的重要的全局观念和管理手段。 <p>部分学员参与项目后的感受：1、提高参与者对于组织架构的深入理解，感受高效的组织分工与执行。</p> <ol style="list-style-type: none"> 2、提升团队沟通能力。 3、加强对于任务难度的理解，学会目标的分析与分解。 4、强化团队成员之间的关系，增进团队成员感情以及团队归属感。 <p>针对入职以后人员岗位调整安排项目：《发现之旅》</p> <p>本项目将以OH卡牌为工具，以潜意识心理投射理论为底层理论支撑，通过三轮活动设计帮助参与者打开心扉，探索自我、发现自我；通过活动打开其思维广度，激发创新能力；促进同伴间的沟通交流，成为彼此的倾听者。</p> <p>我们的目标是结合当前应届毕业生喜于突显个性化、极具创造力、眼界开阔、内心世界丰富等特点，通过一天精妙的活动设计帮助该集团能源通过表达沟通、统筹能力、问题分析能力、团队协作四个维度进行有效的行为观察最终达到选好人，选对人的目的，</p>

同时能够帮助参与者增进对该集团能源的了解与认同。同时加入该集团能源历史发展卡牌，使新入职学员对于企业发展史进一步进行了解与深入。

对于客户来说，不管是《冲顶大会》还是《发现之旅》，两个项目的安排与本次活动要求高度契合，并且在新人选拔上打破了传统的面试形式，新颖、效率高、并且印象深刻。通过项目安排非常直观并且客观的观察学员过程中的表现，从而进行人才了解与选拔。未来考虑将此形式应用到高培生培养计划中，可作为长远合作计划。

服务成果



客户案例二：

所提供的服务类别	拓展训练和团队建设
客户公司性质	国有
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	<p>项目背景： 有人说90、95后，自私、浮躁、缺乏担当、任性、矫情、爱批判却不爱行动、缺乏进取却自视甚高…… 但不论我们选择如何评论这代人，我们也无法阻挡他们成为新员工主流，以及即将成为组织中的中流砥柱的历史趋势。与其批判这群人，不如认同他们的优势，引导他们成长。 作为一家国企银行，该企业在世界五百强企业排名连年上涨，企业发展和壮大必不可少的伴随新鲜血液的注入，每年都会有大量新人进入公司，随之而来的就是着手于人员特点的观察、选拔，以及入职后的人岗匹配，需要根据公司要求组织设计训练营，在业务能力等方面学习的同时，促进学员之间的融合、感受该企业的温暖、有行为观察的产出。 组织者希望通过一次入职培训引导90、95后形成更客观、科学的自我认知，承认弱势、发挥优势，拓宽职业发展空间，从而让他们能够快速而顺利地从业校人转变为职场人，为组织形成更长久、有效的发展贡献。</p> <p>需求解析： 1、该企业新星基本都来自于国内外重点大学，留学经验和研究生学历比比皆是； 2、训练营安排要合理，在业务能力学习的同时，辅之以拓展训练课程，内容丰富、多样化； 3、在整个过程中封闭化管理，有班主管与助教老师全程配合管理； 4、军事化内容要有，强调纪律性； 5、呈现性内容要有，最后的报告等； 6、拓展要达到彼此之间能快速融合的效果； 7、从业校人到职场人心态的转变需要在训练营完成。</p>
具体服务内容	<p>基于企业期待和学员现在之间的差距，我们的解决方案，实现在职业锚上的四大转变： 个性——共性 成长——责任 性情——职业 思想——行动</p> <p>个性导向 VS 共性导向 引导新员工认识个体与团队的关系。认识到企业的绩效是通过团队实现的，认识个体的差异，欣赏差异，学习团队工作的方法，善于与他人合作和沟通，懂得欣赏、感恩。</p>

性情导向 VS 职业导向

引导新员工从个人特质出发认识自我，管理自我和突破自我，提升职场胜任力，通过唤醒自我规范意识，提升自我的纪律性，并能够正确的认识自己，给自己正确的定位。

成长导向 VS 责任导向

培养员工的责任意识，引导员工正确理解工作的意义，建立积极的健康的工作态度，不断树立高目标，以积极的思维方式，满怀的热情做好每一件工作，拼搏创新，能够信守承诺，敬业和积极进取的精神。

思想导向 VS 行动导向

培养员工做事的方法和执行力，精益求精，追求卓越。不仅要想到，更要做到做好，是目标导向和结果导向。

设计思路

本次培训为参训学员创造体验、通过体验式的培训方法使新员工感到受尊重、被关注，形成员工的归属感；对个人在企业中的职业发展充满信心，并提升新人入职培训的及时性、规范性和全面性。

院校人——职场人的转变

- 了解该企业
- 熟悉队友
- 合格该企业人的硬实力
- 合格该企业人的软实力

培训主题定位

新起点：

- 从校园步入职场的角色转变
- 该企业平台赋予新的职业轨迹
- 从 0 到 1 的文化、价值观导入
- 从课堂理论到金融实践的专业赋能

心征程：

- 新员工对该企业文化、价值观的理解
- 新员工对该企业文化、价值观的认同
- 新员工对该企业文化、价值观的践行
- 新员工对该企业文化、价值观的传承

“新起点·心征程”的主题也是对该企业“新思维 心服务”理念的致敬

项目设置：

- 拓展训练
- 支行业务拓展定向
- 红色教育主题徒步

	<ul style="list-style-type: none"> ● 高效协作主题拓展-旱地冰壶 ● 商务礼仪 ● 职业化课程-大航海
服务成果	<p>在跨部门的沟通中增加了信任，内容准确，而且能够顺畅和协作；能够引发下属更多的思考，打破话题的障碍，使下属的被动回答变为主动思考；</p> <p>做培训的部门总结了整个培训过程后，在各个方面激发了管理者的工作热情，并收获很大，业绩不再是压力，而是已发更多团队思考的机会，尤其在企业文化的领域里，大家融合度亲密了；最大的收获是，经过培训、实操联系，整个团队都被升级。</p>

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	国有
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	<p>本次沙盘开发是该学校“励耘好校长”项目中的一个重要环节，该项目致力于为地方培养校长、副校长、主任等一线管理人才。以“提升校长领导力”为目的的第三届“励耘好校长”暑期研修营，需要一门能够纵观学校管理全局、直观地看到学校整体运营中各个管理关键点的课程。而“沙盘”这种特殊的培训形式，正好满足客户的这一需求。</p>
具体服务内容	<p>从2020年12月开始，截止到7月中旬的最后一次测试，“中小学管理”沙盘开发一共经历了4次全程推演、6次复盘修改、8次双方深度探讨、9位沙盘专家参与研发、15位资深校长参与研发、100位一线校长的亲身体验。时间跨度历时8个月，研发时长超过1368小时……</p> <p>每次内测均有来自全国各地的数十名优秀校长，其中还包括某著名教育家。</p> <p>具体说来，该沙盘具有如下几个特点：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 科学的底层逻辑建构：以最新的中小学教育理论、目的及要求为基础，从校长所应该具备的能力与素质角度出发，系统地建立沙盘模型； 2. 严谨的考察模块设置：该沙盘系统地俯视校长的工作，逻辑严谨，能够全面地考察校长的素质与能力； 3. 典型的工作事件模拟：该沙盘课程演练事件的挑选具有代表性、挑战性，极具参考借鉴价值。

	<p>2021年7月26日，由某大学教育培训中心主办的、以“提升校长领导力”为目的的第三届“励耘好校长”暑期研修营开营活动中，教育界数位专家一起动手，启动“中小学管理”沙盘，获得现场近200名参训校长的关注。这门课程，在此次活动中得到专家们的重点推介。</p>
<p>服务成果</p>	<p>《励耘好校长——学校管理沙盘模拟课程》以沙盘为载体营造全局视角，将主要学校运营元素纳入其中，让学习者能以“俯瞰视角”来俯视“学校全貌”，形成低成本试错的运营模拟环境。</p> <p>简单来说，该课程突破了传统的校长培训模式，缔造了不一样的培训体验。用某知名教育家院长的话说就是：为传统的校长培训开辟了一条新路，沙盘这种培训形式是一种可以持续发展、调动校长思维积极性、激发校长内在创新能力的富有激情的培训形式。</p>  <p>The image shows a group of seven people standing behind a long table on a stage. A large banner in the background reads '立德树人与校长领导力提升 沙盘启动仪式' (Sandtable Launch Ceremony for Moral Education and School Principal Leadership Improvement). The table in front of them has a sign that says '中小学管理沙盘模拟推演 —— 校长领导力提升课程' (Primary and Secondary School Management Sandtable Simulation —— School Principal Leadership Improvement Course).</p>



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	民营
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>该公司是国内一家知名眼视光信息管理系统开发与应用商，专业从事大中小型眼视光信息管理系统的应用。为客户提供专业、更优质的眼视光信息管理平台。立志成为国内眼视光信息化管理行业首屈一指的IT公司。国内众多知名眼镜连锁店企业，如：王鹏眼镜、何氏眼镜等等均是其客户。</p> <p>为了增强客户粘性，该公司独辟蹊径，想委托人合正道开发一款能够提升眼镜连锁店店长经营管理能力、互动性又很强的课程，这样就能以此为道具与契机，在联谊客户的活动中既增强了与客户的深层次联系，又提升了客户的领导能力，带给客户不一样的体验与价值。</p>
具体服务内容	<p>从数年前开始，该公司就开始定期采购人合正道管理培训课程，尤其对人合正道的沙盘课程青睐有加，多次采购人合正道的经典沙盘课程。2020年，该公司开始对人合正道的定制化沙盘产品深入了解。2021年初，出于准确的需求，经过与人合正道沙盘专家深度探讨，制定了沙盘研发计划，恰好能够解决其特定需求。</p> <p>经过半年的研发及多次修改，该定制化沙盘终于成型。并于10月、11月，该公司、国内知名镜片生产商汇鼎光学的多位管理者，以及与其合作的数家知名眼镜连锁店管理者相聚北京，一起体验了国内眼视光行业的这款经营沙盘课程——《连锁店面运营管理》（沙盘），这也是该行业首款沙盘课程。</p> <p>具体来说，该课程模拟了在眼视光行业的市场环境中，六家企业面对有限的传统需求和未来无限可能的新的需求增长，作为企业的管理者，将如何决策、如何布局、如何管理……以实现求生存、保增长、促升级。</p>
服务成果	<p>通过沙盘的体验，学员们不仅全面了解了一个眼镜销售企业从战略制订、到运营管理、到品牌营销、到财务管理等环节的流程及关键点，还洞悉了各个环节之间的紧密联系，对自身的战略思考及制定、眼镜门店的运营及管理能力提升有很大帮助。</p> <p>该项目一方面确实起到了提升眼镜连锁店店长的运营管理能力及领导力，同时满足了该公司“通过有意义的互动活动，增强客户粘性，获得客户好感”的初始目的。</p>



档案内容更新于2022年10月