

思腾（北京）教育咨询优先公司

企业详情

企业官方注册名称：思腾（北京）教育咨询优先公司

企业常用简称（英文）：Schouten China

企业常用简称（中文）：思腾中国

所属国家：荷兰

中国总部地址：北京

网址：www.schoutenchina.com.cn

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：2017

在中国雇员人数：15

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品/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/IT信息技术，半导体及通讯/NGO

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 | 民营 |
| 客户公司行业 | 互联网与游戏业 |
| 客户当时的需求 | 激发企业管理层的潜能，促进管理心态和管理模式的转变与提升提高管理层的领导力水平以便更好地应对业务发展及团队管理的挑战，进而，调动员工积极性，发挥员工潜能与工作绩效，同时，也最大化的为提升组织绩效服务。 |
| 具体服务内容 | 介绍教练型领导力及基本的教练技能，包括 (1) 倾听：有力的问题/探索主题 (2) 给予反馈：教练结构；建立问责制；创建元视图；挑战你的员工阐明正在发生的事情（命名行为）；提供一个反思的时刻 (3) 领导模型情境：任务成熟度：能力与承诺；确定发展/成熟 |



| | |
|------|---|
| | 的阶段；调整方式：辅导、委派、支持、指导；指导员工发展；挑战员工采取下一步 |
| 服务成果 | 本次培训共有11人参加，参与人员为企业中高管，培训共进行了2天（追加0.5天的追踪培训）。课程现场互动积极，大家都非常投入的学习教练式领导力，结束后，大家的反馈也非常积极，都表示，在两天的培训中获得了领导力层面的提升，同时也会积极的在日常工作中践行。 |

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 | 外商独资 |
| 客户公司行业 | 耐用消费品 |
| 客户当时的需求 | 该公司周围的世界正在迅速变化。数字化和人工智能在新业务和现有业务中发挥着重要作用。此外，新的竞争对手正以强大的营销能力进入市场。为了在这个不断变化的世界中生存，该公司启动了一项全球计划，在该计划中，他们改变了中层管理人员的文化和行为。新文化的新关键词是目标、激情、创新、卓越、信任、自主、反馈、开放交流。高潜力中层管理人员的目标群体，他们需要学习这门课程，才能有资格成长为高级管理人员。工作经验在8至15年之间，其中大多数具有工程/技术背景。 |
| 具体服务内容 | <p>该课程由三个模块组成，以教练环节为结束。这三个模块是：</p> <ul style="list-style-type: none"> •领导自我。在本模块开始之前，参与者完成一份DISC自我评估和动机问卷。在本模块中，学员与培训师和2-3名高级管理导师一起研究他们的商业案例和领导力案例。在第一个模块中，参与者选择一个学习伙伴，一起学习并接受反馈。 •领导我的业务；模块2的重点是创新和变革。部分课程由经验丰富的内部培训师提供。参与者还参观了一家初创公司，了解他们的重要经验教训 •领导我的团队；最后一个模块是关于（团队）领导力的。主题是：激励3.0、积极领导、成长模式指导、个人行动计划 <p>最后一次培训课程结束后4-6周，学员将与培训师一起参加教练对话，讨论他们的发展计划。</p> |
| 服务成果 | 培训后，参与者获得了更多的自我洞察力。他们更清楚自己的优势和陷阱。以及为了满足高级管理层的要求，他们需要发展什么。参与者还学习了如何领导变革，以及如何以积极的领导力和动机3.0领导团队。培训中最受欢迎的部分之一是高级管理层的辅导和教练课程。他们确实收到了关于其业务和领导力案例的良好反馈，他们可以与该公司的高级管理层扩大关系网。通过该计划，参与者有资格在该公司内部晋升到更高的管理职位。 |

**客户案例三：**

| | |
|----------|--|
| 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 | 快速消费品 |
| 客户当时的需求 | <p>该集团的商业环境正在迅速变化。在线销售正在蓬勃发展，线下销售正在失去信心和信任。线下商店的独特卖点和力量在于与客户的联系，即人与人的连接和沟通。</p> <p>从巴黎总部开始，该集团零售学院（L'Oréal Retail Academy）启动了“同理心”计划，培训销售人员与客户建立更好的关系。该集团意识到行为的改变不仅仅是通过训练。</p> <p>为了增加和维持员工的行为改变，该集团中国希望他们的管理者转变为更具教练型的领导风格，以便他们能够支持他们的同事变得更加以客户为中心。</p> |
| 具体服务内容 | <p>我们与该集团一起根据他们的需求设计了一个量身定制的培训计划。该计划包括两天的培训和一个月后半天的在线教练。该项目从一个试点开始，之后我们又组织了4场培训。在培训过程中，管理者学会将教练的力量作为可持续行为改变和释放潜力的工具。通过向领导者提供如何将教练技能融入日常领导风格的实践经验，该集团极大地增强了工作场所的互动，并在组织内创造了一种教练文化。本课程的主要主题是：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 作为管理者和组织进行教练的好处 • 教练的本质和基本教练技能： <ul style="list-style-type: none"> • 聆听能力 • 教练式提问 • 如何给予激励性反馈 • 教练式沟通：GROW模型 • 用教练改善绩效 • 如何在日常工作环境中使用教练 • 建立信任和融洽关系 • 如何处理困难情况 |
| 服务成果 | <p>在2021，我们执行了5场培训项目，平均有20名参与者。培训结束后，参与者能够</p> <ul style="list-style-type: none"> • 赋予个人权力并鼓励他们承担责任 • 提高员工和员工的参与度 • 提高个人绩效和行为改变 • 帮助识别和培养高潜力员工 • 帮助确定组织和个人的优势和发展机会 |



| | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> •帮助激励和授权个人超越自我 •展示对人力资源开发的组织承诺 <p>在在线教练的课程中，参与者交流了他们的经验，并可以通过练习困难情境来加深他们的学习。与会者特别赞赏互动式的工作方式和实践的可能性。</p> |
|--|--|

客户案例四：

| | |
|----------|---|
| 所提供的服务类别 | 个人能力发展 |
| 客户公司性质 | 外商独资 |
| 客户公司行业 | 汽车及零部件 |
| 客户当时的需求 | 在该集团内部，他们确定了12项关键的个人技能，这些技能将由这些员工开发。这些技能对于应对当今的挑战至关重要，该项目由全球组织，项目管理由德国总部完成。培训需要在中国当地的学习和发展部门进行。我们在中国执行的主题是：敏捷思维、提升创造力、有效合作、成为批判性思考者、有影响力的演讲、领导成功的谈判、管理精力、敏捷地管理项目、控制冲突、提供反馈。对于客户而言，重要的是，培训内容和结构在全球范围内相同，并以小组形式学习。 |
| 具体服务内容 | 该项目为汉高引入了一种新的学习方式。该课程采用混合授课方式：部分在线授课，部分课堂面对面授课。培训设计基于70:20:10原则。你70%在工作中学习，20%在别人身上学习，10%在课堂上学习。每个程序都有相同的结构，从在线启动开始。在开课期间，他们结成了学习伙伴。之后，参与者将在一个专门的在线学习平台上进行两到三周的在线学习，在那里他们可以增长知识、完成作业和测试。两到三周后，参与者将参加课堂培训，实践他们在网上学到的知识。课堂培训结束后，还有两周的在线学习，最后，学习旅程以在线同伴教练课程结束。 |
| 服务成果 | 在相对较短的时间内，我们总共进行了21场培训，平均每场12名参与者。参与者可以访问学习平台，可以在他们喜欢的时间和地点学习知识部分。他们也可以在需要时重复学习。通过这种方式，与传统的课堂培训相比，他们可以花更多的时间在学习上。在课堂培训中，90%的学员可以练习，并与其他学员分享他们的收获和挑战。通过这种方式，我们以最有效的方式使用课堂学习。参与者特别喜欢课堂培训中的体验式学习部分。 |

客户案例五：

| | |
|----------|--------|
| 所提供的服务类别 | 个人能力发展 |
| 客户公司性质 | 外商独资 |
| 客户公司行业 | 快速消费品 |



| | |
|---------|---|
| 客户当时的需求 | 该公司作为该集团旗下的全资子公司，员工平均年龄26岁，公司文化注重和谐，然而当公司内部意见分歧时，员工倾向不发言，负面情绪的内化导致误解甚至冲突，员工缺乏自信表达自己的真实想法，甚至不清晰了解自己的目标。和上海总部的员工比起来，百库的员工缺少直面冲突的勇气和自信。 |
| 具体服务内容 | 为了帮助该公司的年轻专业电子商务人才建立沟通自信，思腾将源于荷兰思腾国际的果敢力课程引进该公司，由专业讲师和顾问团队访谈人事主管和受训学员，确认培训需求与目标，定制适合电子商务行业及千禧世代职业经理人的百库定制果敢力课程，内容包括：了解沟通中的三种类型（退缩/果敢/攻击）、勇敢展现自我、提升团队透明度、面对团队冲突。课程通过大量的电子商务项目模拟练习，通过行为改变认知，让学员能真正将课堂所学运用到工作场合中。 |
| 服务成果 | 课程之后的学员反馈：XX老师你好，前两天的课程给我带来了很特别的收获，我今天想再跟您分享一下，我上过不少讲“术”的公司课程，都侧重于方法论，您的课程更注重“道”，人与人之间的情绪/情感/气场管理。我上完课有一种从量变到质变的感受，很奇妙。似乎悟了一些东西，但现阶段我还无法阐述清楚是什么，今天依然能感受到心中那种温柔而坚定的力量感。课程不仅对于我的工作开展有很大帮助，我也收获了个人精神成长。我今后会继续参加您在该集团的课程。 |

客户案例六：

| | |
|----------|--|
| 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 | NGO |
| 客户当时的需求 | <p>客户中国团队已经11岁了，正在快速成长和变化。为了应对联合国妇女署正在面临的挑战，团队里增加了新的主管角色。该团队希望能够从日常工作中退后一步，更多关注团队和团队成员的发展。本次团队建设的项目，运用了团队教练和团体教练的方式，重点关注：</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 团队合作和团队建设：作为一个团队如何更有效地工作 <input type="checkbox"/> 领导力发展。每位员工在工作中的表现，能够体现联合国妇女署的核心能力 <input type="checkbox"/> 沟通和个人效能：人们虽然在努力工作，但是效率较低。他们的知识和专长没有被看到，也不知道如何彼此利用才能。 |
| 具体服务内容 | <p>本次教练项目聚焦于三个模块</p> <ul style="list-style-type: none"> •个人领导力 •沟通 •团队合作 |

| | |
|-------------|---|
| | <p>整个项目的开展过程包括</p> <p>团体教练 - 提升个人领导力:</p> <ul style="list-style-type: none"> •我知道我的价值观 •我知道我的才能 •我意识到自己的品质 •我与同事保持联系 <p>培训教练式沟通的基本技能 - 提升沟通能力:</p> <ul style="list-style-type: none"> •我知道我喜欢的沟通方式 •我知道我的风格的优点和缺点。 •我练习了清晰表达自己的技巧 •我练习了倾听技能 <p>团队教练 - 增强团队的理解和合作</p> <ul style="list-style-type: none"> •我们知道对于我们组织中的不同角色，什么是重要的。 •我们对自己的角色有了更多的认识。 •我们理解不同的观点。 <p>我们通过在组织中的不同角色和职责建立合作关系；</p> <p>融会贯通 - 作为联合国父母署的代表</p> <ul style="list-style-type: none"> •我充分意识到自己是客户的代表。 •我能够以联合国妇女代表的身份介绍自己 •我感到与客户的抱负有着充分的联系，并知道如何作出贡献。 |
| <p>服务成果</p> | <p>整场团队教练的活动，收到了良好的反馈。以下是部分学员的反馈</p> <p>我非常喜欢正常活动。它用了教练的方式，而不仅仅是我平时参加的培训，能真正给与人力量。</p> <p>活动开始前期的需求评估，也非常有帮助，因为它使整个活动更符合学员的期望和需求，因此被证明是有效和有用的。</p> <p>我学到的沟通技巧和个人领导能力。</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>让我受益的是,我意识到我不仅对联合国妇女署做出了积极贡献,我也需要有弹性的生活和职业发展。</p> <p>我感谢两位教练,他们做了出色的工作,以一种智慧的方式教练和引导我们。</p> <p>整个活动都是灵活的,每个部分都会根据现场的呈现实时地调整。</p> |
|--|---|

档案内容更新于2022年10月