



北京群智同光管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京群智同光管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Co-wisdom

企业常用简称（中文）：群智企业教练

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：http://www.cw-coach.com

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训

在中国成立日期：2016年7月29日

在中国雇员人数：

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）/互联网与游戏业/零售业与电子商务/金融服务（如银行，保险，财富管理等）/化工与石化

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	民营
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	<p>新时期新时代，公司面临着外部竞争压力增大、内部管理复杂度增加，迫切要求随公司一同成长起来的高层管理者（SVP级别）提升领导力，促进组织适应变化，持续发展。希望他们能够通过教练做到：</p> <p>✓ 统领业务：随着业务模式的变化，原来积累的的经验是否能驾驭新岗位，过去的知识和经验与岗位的匹配度如何——在教练的支持下，领导者不断清晰所做的事情，哪些是基于目标的，哪些是偏离轨道的，进而让对方知道如何去聚焦，如何找到更好的方法，达成自己的目标，并在教练持续陪伴下，养成习惯。</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 塑造团队：面对市场和竞争的变化，打造适应变化，可以持续发展的团队，带来新的业绩结果——可以将教练的管理方式向下传递，营造高效率，高契合度的管理模式，让教练模式不仅影响自己，也可以影响他人。 ✓ 刷新自我：不断的刷新自我、提升自我，推动组织发展，适应变化到驾驭变化——教练帮助领导者看清哪些信念系统对目标是有利的，哪些是阻碍的，并做出调整。在教练的长期陪伴下，对方可以养成一种新的思维新的信念系统。 ✓ 角色转身：拓宽视野与人脉，横向协调、上线协调能够高效助益工作——帮助管理者由过往的单一经营单元管理者向EMT成员的转变，由单一事项的决策者向公司整体经营决策的转变。
<p>具体服务内容</p>	<p>本项目通过一对一高管教练来展开，每次的一对一领导力/高管教练，均围绕与领导者本人及其重要利益相关人(keystakeholders)共识的期待和目标，通过一系列有方向性、有策略性的对话过程，提供视角碰撞，帮助领导者自我觉察，洞察领导者的心智模式，支持领导者向内挖掘潜能，向外发现可能性，使领导者更好地排除阻碍、突破挑战、有效的达成目标，并获得行为、思维和心智的提升。</p> <p>前期准备</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 明确能力要求：了解业务背景、公司战略、组织文化；公司希望达成的发展目标。 ✓ 领导力测评：了解高管在业务中的角色、当前工作表现与个人特征。 ✓ 意愿度沟通：向高管介绍教练流程，探寻其接受伴随式教练的意愿度。 <p>实施：</p> <p>“访谈-伴随工作-再反馈”螺旋式帮助高管解决工作场景问题，提升自我</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 访谈/反馈：第一次访谈：互相了解，明确重点解决问题；后续反馈：总结成长情况，确定下一步问题解决 ✓ 伴随工作：伴随典型业务场景，如开会、辅导下属、跨部门沟通、邮件、客户沟通等

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 问题清单：教练引导，明确工作中的重点问题，列出清单 ✓ 解决计划：教练引导高管制定解决计划，如开会如何发言、如何辅导下属、如何处理横向矛盾 ✓ 结果反馈：检验“解决计划”的完成情况，了解未改进问题产生原因，进行下一步访谈反馈 <p>阶段性回顾、整合、总结（见下列服务成果）</p>
<p>服务成果</p>	<p>来源于客户的真实反馈： 项目总体客户投入度9.9分，满意度9.9分，客户自我反馈成长度9.9分。 84%的利益相关者反馈有明显进步，8%反馈有显著进步</p> <p>管理者在教练过程中有这些成长（真实反馈）：</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 发展下属更多调动其自身主动性，给予更多激励性反馈，并和下属就互动方式达成共识，增加沟通，建立信任 ✓ 能主动地联系人力和运营部门，并且把这些职能部门做为自己的帮手；开始主动辅导下属，不仅仅是做完决定之后的单向告知 ✓ 关注对公司战略的理解，围绕战略分解落地选择工作重点。利用战略影响凝聚团队。 ✓ 重新安排时间管理，主动建立与新干系人的关系。特别是对市场和研发核心干系人的时间投入。 ✓ 更具他人的特点选择有效沟通和影响策略。（更加深刻理解换位思考的价值） ✓ 更主动，有目标的与上级沟通，获得指导和支持。 ✓ 更成熟的处理与关键合作伙伴的冲突，关系维护及推动工作。 ✓ 对于团队成员的闪光点，有意识地进行”描述性赞赏“，以激励赋能 ✓ ”以问代给“，给团队成员思考的机会，支持团队成员的成长 ✓ 就团队成员与自己的互动模式以及团队成员彼此间的互动模式进行深入思考并主动与教练进行探索，采取适当干预措施 ✓ 各项工作有意识地对标战略，作为工作方式和内容的指导 <p>管理者的成长让他们应对了这些工作挑战（真实反馈）：</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 在这段时间的组织调整中，充分和下属交流，既让大家理解后续战略规划的发展需要，也能意识到自身需要成长和提升的方面，以及自身成长和战略规划的关系。在xx组织调整、xx公司的组织调整、运营和人力岗位的组织调整中，充分沟通交流，基本平稳过渡，让团队在相对短的时间内，理解组



	<p>织变革，并理清工作思路和核心职责”。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 在建立推动公司核心体系（如经营目标分解，项目管理等）工作中获得阶段成果。 ✓ 加深了对关键干系人的关系和影响力。逐步建立跨三大板块的公司运营虚拟大团队。明显加深对市场，研发两大板块业务，战略和团队的理解，开始推动公司核心体系在各个板块的实施和整合。 ✓ 对核心管理团队的各负责人，要求他们在会议前拿出议题结论成稿，提高会议效率。所有事情都要有明确的owner，明确职责。经常性对标战略，强化大家战略指导实际工作的意识 ✓ 更多的利益相关者的沟通与目标的共识，影响人从与之达成共识开始。加深了对战略的理解，会经常的提及公司战略并且能够进行解读和传播。经营思维有所加强，围绕经营目标持续的对齐分解。 ✓ 策略性的影响他人，不断的识别每一件事情的利益干系人，并且采用多种方式持续影响并达成目标。 <p>本项目后续已签约二期、三期，且正在沟通第四期，通过培养内部教练来创建教练文化</p>
--	--

客户案例二：

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	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	<p>作为全球最好的管理咨询公司之一，公司本身非常重视自身的人才梯队建设与发展，今年中国区发起People Manager Peer-coaching同侪教练项目，面向中国区的优秀经理人，希望他们能够学到教练的心法、技法，转变管理思维，将教练应用在之后的工作中</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 设定目标：明确计划目标并与参与者设定期望 ✓ 共同成长：反思和回顾发展领域，共同成长技能 ✓ 建立辅导心态：培训选择担任“教练”角色的人事经理/领导 ✓ 塑造行为：设置定期的同伴辅导活动，以探索职业成功机会并应用于行动。
具体服务内容	<p>群智为people manager提供了2期CFM (Coaching foundation for Manager 管理者教练基础)的项目课程：</p> <p>一期服务内容： 管理者的第一节教练课，通过八项核心教练能力的赋能，减少因沟通不畅、信任不佳造成的管理障碍，由此提升在绩效辅导、激</p>

	<p>励下属、提高会议效率等方面的能力。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 认识教练，了解教练在企业中的应用 ✓ 学习教练的基本能力 ✓ 学习并练习在基础管理场景中的应用 <p>二期服务内容： 同侪教练们的第二模块教练课，通过八项核心教练能力的升级学习，让同侪教练们学习高阶教练工具，并能学习在组织中开展教练的全局视角，提升教练能力和实现更好的教练效果。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 高阶教练工具和方法 ✓ 组织中开展教练的系统视角 ✓ 教练在企业管理场景中的高阶应用 <p>因为效果广受好评，又为中国区的CEO及高管提供了 Coaching as awareness 觉醒领导力的项目课程</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 外在世界变化对于当今领导者的要求，内在心智对外在行为的影响 ✓ 了解人性本能反应的几种模式及领导人风格，深入认知自己的本能模式及对领导角色的影响，接纳自己的本真模式 ✓ 清晰在每一种领导风格下，如何成熟自我 ✓ 了解成人发展理论和领导者的意识层级，处理复杂环境的心智，领导者管理格局及思维提升 ✓ 带着自我成长心智及格局提升，连接当前工作及业务
<p>服务成果</p>	<p>本次项目广受客户方好评，不仅在客户内部培养了一批能够掌握教练技能的管理者，这些管理者也开始承担类似“内部教练”的职责，开始为内部的更年轻一批的高潜人才提供教练，内部结成了40+教练对子，促成了数百次教练谈话，教练也越来越成为组织内部管理者之间的沟通方式</p> <p>客户方自身内部的结案报告这样写道“通过关注员工的成长以实现业务目标和使命愿景，同时考虑到使命绩效和团队发展，为员工经理提供教练，从而最大限度地发挥员工和组织的潜力，提升人员和业务：</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 提高了人员管理能力 ✓ 提高了整体参与度 ✓ 识别业务机会的能力 ✓ 实现业务目标的信心 <p>Coaching people managers maximize the potential of people and organizations by focusing on the growth of people to achieve business goals and mission vision while taking into account mission performance and team development: Grow people and business</p>

	<ul style="list-style-type: none">✓ Improve people manager capabilities✓ Improve overall engagement✓ Capabilities to identify business opportunities✓ Confidence to achieve business goal
--	--

档案内容更新于2022年10月