



苏州工业园区启仕企业管理服务有限公司

企业详情

企业官方注册名称：苏州工业园区启仕企业管理服务有限公司
 企业常用简称（英文）：Talent Insight
 企业常用简称（中文）：启仕咨询
 所属国家：中国
 中国总部地址：江苏省苏州市苏州工业园区时代广场24栋A座3楼311室
 网址：www.talentinsight.cn

所属行业类别：教练技术培训
 在中国成立日期：2012年3月12日
 在中国雇员人数：7

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、IT 信息技术，半导体及通讯、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	外商独资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	<p>客户是生命科学和材料科学的专业公司。客户维生素是其在 中国目前最大的业务单位，主要业务是关于人类和动物的营养保 健类产品。</p> <p>作为生命科学和材料科学的专业公司，客户对于安全Safety、 健康Healthy和环境Environment保护是极为重视的，在全球各生 产基地更是投入了大量的人力物力建立SHE管理体系，打造SHE文</p>

	<p>化，近年来公司荷兰总部也在推行关于SHE领导力提升项目。</p> <p>几年前曾是全球“明星工厂”的星火生产基地，因为一个重大事故而被扣上了“问题工厂”的帽子，因而公司总部有意将星火基地作为SHE领导力提升项目在中国推广的试点单位。总部提出了框架建议，但需要星火基地的业务负责人、SHE职能负责人和基地HR负责人结合本地实际情况和资源落地执行。</p> <p>在项目前期准备阶段，启仕咨询的项目顾问和客户项目对接人共同梳理并确认了现状与项目目标。</p> <p>现状：</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 关于SHE的宣传和技术培训也不少，还建立了很多管理制度和政策； ▪ 公司内部不缺乏SHE专家，有很强的专业背景、知识和管理工具； ▪ 但是仍然存在安全隐患，日常SHE的监管较为被动，很多SHE相关活动为了做而做，员工和管理层在SHE管理方面缺乏主观能动性，这与员工的内在动机有关。 <p>目标：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 提升管理层团队对于建立SHE领导力文化的意识，在组织系统层面达成高度共识； 2. 探索并挖掘个人内在的深层次的动机与价值，从意识层面出发，找到每个人关于SHE领导力发展的优势和阻碍，意识到其日常领导行为所带来的影响； 3. 明确个人领导力和团队领导力的发展方向，并获得个人和团队发展的落地行动承诺，作为基地管理团队共同创造并践行SHE文化。
<p>具体服务内容</p>	<p>项目从2021年10月开始，包含前期组织文化的诊断、教练过程（团队教练&个人教练，以及领导力提升方向咨询和建议）、赋能培训和持续跟进落地实施。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 组织诊断&测评（了解现状）：在立项启动会议后，项目组对于项目范围和发展方向达成一致。针对基地的各级员工和管理人员在SHE管理意识和执行现状方面展开了1对1访谈、专题小组讨论、问卷调研、团队诊断测评TDA™等，以全方位的了解组织系统的真实状态和不同的“声音”。 2. 团队教练（系统共识）：自上而下从基地的核心管理团队（N和N-1层）开始，基于团队诊断测评TDA™，通过为期2天的团队教练工作坊，帮助核心管理团队发现其团队现状和团队模式，尤其是关于建立SHE文化和日常管理体系推进的目标和意义，展开真实的对话并达成高度共识。 3. 团队教练跟进与1-1个人教练（SHE领导力提升与发展）：在核



	<p>心管理团队对于基地SHE现状和发展方向的共识基础上，明确团队和个人在SHE领导力发展的目标和行动计划，提升个人意识和团队意识的同时，将SHE领导能力(competency)的要求转换成具体的、可执行操作的行为要求，并落地到个人发展计划IDP中。</p> <p>4. 深入落地实施：从“团队SHE目标共识与发展”和“个人SHE领导力发展”两条线同时展开，通过持续的团队教练和个人教练进行跟进和追踪，落地具体行动和改善计划。</p> <p>2022年，项目下沉到星火基地的N-2以及一线管理人员。由于项目落地效果明显，另一个江山生产基地借鉴了星火基地的经验，也开始了SHE项目。截止目前，星火基地和江山基地的SHE项目都已经自上而下，从核心管理团队发展到中层以及一线管理人员。</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户维生素的SHE项目自2021年启动，以其上海星火基地为试点，运用团队教练和个人教练技术作为干预手段，从团队系统共识到明确个人SHE领导力发展，取得明显的成果。于2022年开始，项目复制到客户维生素在中国的其它工厂，2023项目仍在继续中。</p> <ol style="list-style-type: none"> 2022年，星火生产基地SHE管理和落地执行显著，“问题工厂”的帽子被摘；由于看到其显著成绩，江山生产基地相继展开同样的项目。（项目框架被借鉴，而团队教练和个人教练在操作过程中的具体设计根据基地实际现状情况而做定制） 基地SHE负责人说“之前没少做努力，建立了SHE管理体系也制订了管理政策，整天像做警察一样，头发都被薅光了，但是SHE在基地的执行效果仍然不理想。很多管理活动都流于表面，像搞运动。而现在，SHE已经深入人心，被认为是每个人的工作，而非仅仅是SHE部门的事，大家都找到了对每个人的意义所在。” 中国生产基地在推行SHE领导力文化项目时，采用从组织系统角度入手，为SHE文化的深入落地提供积极且有支持性的土壤环境，再结合提升个人意识和能力，达到了实实在在的效果，为此得到了荷兰总部的认可和大力支持。

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>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户是一家致力于人类生物制药化学和动物健康产品的医药公司，也是世界上最大的私有制药企业。总部设在德国，公司有146家子公司和全球约5万名员工，全球设立5个研发中心，在11个国家拥有20个人类制药生产基地，核心业务是包括处方药、动物保</p>



	<p>健和生物制药。</p> <p>客户中国有意在公司内部打造教练式领导力，以提升中层以上管理者带人的能力，并且逐步推行教练文化。当负责公司人才与组织发展工作的HR们在接触了各类教练课程之后，虽然认同教练技术对于激发人的内在改变发挥着强大的作用，但仍然困惑于如何能让各级务实的管理者们接受教练技术，使其感受到教练式领导力在日常管理工作中的作用，尤其是让这些公司的中坚力量能够从“关注事和任务”到“关注人”的转变，通过开发员工的内驱力来加速人才发展，从而让教练技术在企业内部能够真正落地。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>2021年11月，在经典版权课程ICCPT®教练式领导力的框架基础上，根据客户中国公司的特点以及当下遇到的实际问题，启仕为各业务单位的HR们定制了为期两天的教练式领导力之核心基础课程。ICCPT®教练式领导力是2013年12月获得ICF认证的专业教练培训课程，并于2015年1月注册版权，其教练模型更加聚焦于企业领导者日常管理情景中的应用，实践证明ICCPT®是将教练技术应用于企业管理的高效且实用的教练认证课程。</p> <p>课堂上，由两位教练导师共同带领（co-leading）的授课方式别具一格，让大家印象深刻。在沉浸的体验式学习中，学员们的自我觉察能力很自然的被激发出来，体会到通过一次日常的对话也能赋能他人，从“要我做”到“我要做”的转变，认识到教练式的沟通方式对人所产生的巨大影响。第一天课程结束后，当天晚上学员们就带着好奇运用所学习到的ICCPT®五步法教练以及相应的教练技巧去完成课后作业——进行一次真实的教练对话。第二天下午，导入几个真实案例，让学员们在真实的日常管理情境中运用并体验教练技术，这样的“教”与“练”的结合，让大家深深体会到ICCPT®教练式领导力灵活实用、实操性强的特点。</p>
<p>服务成果</p>	<p>收到如此积极的反馈后，HR立即决定于2022年引进ICCPT®教练式领导力之核心基础课程，为客户中国跨业务部门的40多位中层以上经理们提供两场教练课程，分别于2022年7月和11月交付，并且收获了业务经理们的一致好评。目前，客户已于2022年底预约了新的两期教练课程，将于2023年5月和10月执行，以继续提升中层以上管理者的领导力、教练的能力，助力公司在内部打造教练文化。</p> <p>客户的真实反馈：</p> <ul style="list-style-type: none"> • “这让我深刻意识到，我们不仅要做事，更应该关注人本身”； • “ICCPT教练课程让我对于如何辅导人，有了更加系统的认识”； • “关注员工内驱力的开发，是加速人才发展的根本”； • “ICCPT教练式领导力课程让我找到合适自己的技巧，也找到了我自己”； • “慢就是快，做事的同时需要多关注人的需求，否则欲速则不



	<p>达”；</p> <ul style="list-style-type: none"> • “ICCPT教练式领导力是一门非常实用接地气的教练课程，让我学会了怎样开启一个有效的对话方式”； • “学习ICCPT，通过日常的沟通就能赋能他人。”
--	---

客户案例三：

所提供的服务类别	游戏化学习解决方案
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	<p>成立于1871年的客户致力于开发创新技术和服务，为车辆、机械设备、交通及运输领域提供安全、高效、智能且经济适用的解决方案。</p> <ol style="list-style-type: none"> ADAS项目的背景和目标（2021年7月开始） <ul style="list-style-type: none"> ▪ ADAS是客户的战略增长业务之一，近年来正在经历业务调整和组织结构调整。由于市场竞争激烈，而员工们似乎并没有适应这样的转变，内部缺乏跨职能合作，当时离职率也很高。为了适应市场变化，业务战略自上而下做了调整，随着一些新领导人的加入，核心团队变得越来越多元化。 ▪ 新团队领导人和骨干成员们的加入，迫切需要助其尽快融入团队，增强核心团队成员之间的连接、增进相互理解和彼此的信任。 ▪ 通过团队教练项目，期望培养核心团队成员的自我意识和团队意识，转变领导心态，重新整合核心团队，促进团队领导力的集体效能和团队协同性，从“我”到“我们”，加快组织文化转型。 客户Leadership Lab（内部教练培养项目，2022年9月开始） <ul style="list-style-type: none"> ▪ 客户德国总部在内部试行推广教练文化并取得一定成果，继而期望在各地得以推广。 ▪ 该公司中国随着业务的持续发展，在组织变革、领导力和人才发展方面有着大量且迫切的需求，中国集团总部期望通过培养一批内部的企业教练们来服务于内在的发展需求，同时可以为对于教练技术的学习与运用有兴趣的管理者提供发展机会。 ▪ 2021年底，Shanghai Leadership Lab成立，核心成员来自公司的各业务单位的HR们，以及部分业务职能部门的管理者，他们热衷于教练技术的学习和实践运用。Shanghai Leadership Lab旨在培养客户的内部教练，学习发展并实践运用教练技术，助力个人和团队在组织转型中的发展，将团队教练作为干预组织变革与发展的有效手段，助力业务团队的领导们从组织系统层面入手来发展团队，继而在内部持续推广教练文化。

<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ADAS项目 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 项目是由负责该业务单位的HRBP牵线，当时团队领导的“意愿度”并不强。因此我们建议先于2021年7月与该团队领导进行1对1的教练对话，了解团队领导当下的痛点、想要推动组织变革的决心和潜在“阻力”，运用TCI国际团队教练学院的领导者视角测评TLV™，帮助该团队领导从系统视角来分析核心团队的现状（他眼中的团队长什么样）和团队发展的可能性，同时也帮助该团队领导意识到其自身的领导风格，以及对团队产生的影响。 ▪ 团队领导有意愿对于新团队的融合要做些主动的干预，8月决定团队教练的项目提案，启仕的项目顾问和负责该项目的HR就项目细节达成共识，在若干新成员到岗后，于9月底启动了核心团队发展项目。在初期的内部沟通会上，团队领导强调了团队发展项目的重要性和意义，以及对核心团队成员们的期望，启仕的项目顾问介绍了整个项目框架和所需的准备工作。随即，团队成员开始团队诊断测评TDA™，启仕的项目顾问和教练分别对关键团队成员和项目的高层支持者进行了1对1访谈，以从不同视角了解团队现状。 ▪ 10月18-19日，启仕两位资深教练为核心团队进行了为期两天的团队教练工作坊。根据前期的访谈和测评报告结果，两位教练对于团队关心的核心问题做了设计。在最佳团队体验环节，团队成员们对于影响团队可持续发展的双维度“生产力”和“积极性”以及衡量团队绩效表现的14个要素高度认同，每个人都有强烈的意愿为团队的发展而贡献自己。同时，大家也开始给自己“照镜子”，就团队存在的现状进行真实且有深度的对话，彼此听到来自团队内部不同的声音。通过共创了团队使命，更是让大家从“小我ME”向“大我WE”进行转变，对于团队的重点发展方向也达成共识，并且投入到具体的行动方案中去。项目后续做了汇总后，交由内部进行跟进。 2. 客户Leadership Lab（内部教练培养项目） <ul style="list-style-type: none"> ▪ 2022年9月项目正式启动，客户中国公司引进了TCI国际团队教练学院的CTPC™团队教练国际认证课程。该课程自2006年以来不断迭代更新，是ICF认可的并在世界各地推广以培养国际专业的团队教练，启仕咨询作为TCI在中国的唯一合作伙伴，为客户规划了内训项目。 ▪ 首先，对于内部教练的人选做了初步筛选，并且在了解每位学员的业务背景和学习教练的经历后，以及项目期望达到的产出（能够实践于内部业务团队，助力业务团队的领导们进行团队发展），启仕的项目顾问和TCI指定的教练导师们对课程以及项目执行做了相应的调整。



	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 9月底，学员们开始第一阶段的在线自学部分，掌握测评工具UAT。该部分学习聚焦于TCI团队教练模型的理论知识和四类测评工具的运用，尤其是关于团队诊断测评TDA™的运用。并于10月26日，进行了一场在线辅导课，并就理论部分进行答疑，以确保学员们在进入第二阶段实操学习之前打下坚实基础。完成这一部分的学习，学员们可获得13个ICF认可的cceu。 ▪ 10月31日至11月2日，为期三天的CTPC™团队教练核心课程The Master Class在上海进行。两位TCI指定的教练导师共同带领课程，课程聚焦于作为团队教练需要具备的五大核心能力，其中包括24项团队教练技巧和16项教练的觉察练习，以及co-leading的能力。两位导师的现场示范，为学员们带来了沉浸式的学习体验，大家从真实的体验开始，从中学习并领悟具体的技巧和知识点，从而留下深刻的肌肉记忆。同时在课堂上，学员们通过一轮轮的实操练习来实践体会这些技巧和工具的运用，并得到导师们的现场反馈和指导，进一步加深印象。课后，学员们已经开始兴奋的找到了内部的实践机会。完成这一部分学习，学员们可获得19.5个ICF认可的cceu。 ▪ 在安排第二阶段团队教练核心课程的同时，项目组已经明确了内部的实战团队。从团队教练项目准备开始，启仕的项目顾问和导师就作为项目mentor，辅导学员们每一个环节，包括内部沟通启动会、测评设置安排、关键成员访谈，以及工作坊设计和准备工作等。 ▪ 12月6日首批进行第二阶段实战学习的学员们，为该公司ESS业务（该公司汽车电子系统）的中国管理团队进行了一整天的团队教练。该业务管理团队经历了一系列的内部调整，团队成员新老结合，是时候为该业务的转型发展进行规划。参加了前期团队教练认证课程的其中4位学员两两合作，接力上场带领工作坊，另外几位学员做为此次工作坊的场边支持进行观摩，而启仕的教练导师和项目顾问在场边进行现场督导，记录学员们的真实表现。第二天12月7日，参加实战的学员们在TCI教练导师的带领下，针对前一天的团队教练表现进行复盘，而针对每一个细节的点评和讨论让学员们再一次得到深入的学习，并且导师就如何设计团队教练跟进工作坊进行了具体的指导和经验分享，并鼓励学员们将其自身所擅长的部分融入进去（比如引导等）。实战和复盘Come Alive，这一部分学习是CTPC™团队教练认证课程的特色，即通过实战来培养团队教练的能力并建立学员们的信心。完成这一部分的学习，学员们可获得13.5个ICF认可的cceu。 ▪ 2023年，启仕将继续陪伴客户的Shanghai Leadership Lab在CTPC™团队教练的学习和实践，培养内部团队教练。
<p>服务成果</p>	<p>1. ADAS项目</p> <p>a) 工作坊结束时，团队成员们针对团队的三个重点发展方向</p>



	<p>达成共识，并讨论了具体的行动计划。</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 团队领导力 ▪ 资源 ▪ 信任 <p>b) 来自客户的真实声音</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 团队 leader 当场表示“这完全超出了我的预期”。 ▪ “我参加过很多领导力的课程，这两天的工作坊是令我印象最为深刻的一次。” ▪ “非常享受教练心灵拷问，直击要害的过程。团队需要破茧成蝶。” ▪ “大家公开的坐在一起说出内心的想法。非常有利于彼此了解，共同发掘团队症结，并一起深度探讨。” ▪ “根据现场问题的变化，适时推出针对性的互动活动，很有效的引导我们进行自我认知和反思。” ▪ “有些方法我可以应用到自己的下属团队中，来提高团队信仰和提升工作动力和效率。” <p>2. 客户Leadership Lab（内部教练培养项目）</p> <p>a) 第二阶段的学习后，学员们已经开始各种实践。除了已经开始一个真实团队的团队教练实战项目，也开始运用领导者视角测评TLV™给一些业务团队的领导们进行1对1的教练对话，从系统层面发掘团队痛点和发展机会。截止目前，另一个业务团队也完成了团队诊断测评TDA™（由于疫情影响，团队教练项目暂时延期，将于2023年继续开展）。</p> <p>b) 12月6日学员们的团队教练首秀，获得了业务团队领导和团队成员们的高度好评，大家认为冒着疫情的风险仍然要进行这个团队发展项目非常值得，并且要将该项目持续进行下去，当天晚上团队领导就和HRBP约定了后续跟进的具体时间。学员们为Shanghai Leadership Lab赢得了好的口碑，为在该公司中国推行教练文化迈出扎实的一步。</p> <p>c) 截止目前，Shanghai Leadership Lab将于1月17日召开会议，就2023年在该公司中国继续推行和实践团队教练讨论年度规划。</p> <p>d) 来自学员们的真实反馈</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ “CTPC™团队教练认证课程帮助我们系统的了解团队教练所需要的能力标准，以及对对应能力项所体验的各种工具和方法。” ▪ “清晰的理解了团队教练和引导的区别，以及什么情况下使用团队教练。” ▪ “深度的体验和老 师清晰有结构的讲解，使我体会到了团队教练的力量” ▪ “我意识到团队教练与个人教练的不同，从个体的关注转向对系统的关注，不要着急帮团队解决问题，而是引
--	---

	<p>导他们觉察，把问题交还给系统本身，让系统进行对话。”</p> <ul style="list-style-type: none">▪ “我们完全可以在各项工作坊中引用团队教练的技术，去赋能团队”。▪ “可以将团队教练技术与工具运用到我们的数字化转型项目中，来推动业务团队的组织数字化项目落地推广，助力组织变革。”
--	--

档案内容更新于2023年8月