

## 思腾（北京）教育咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：思腾（北京）教育咨询有限公司

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/上海

网址：www.schouten.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、汽车及零部件、互联网与游戏业、机械制造

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	外商独资
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	DEIA 已被确定为美国大使馆和领事馆在世界各地的优先事项。从 2021 年 5 月至 7 月，美国驻广州领事馆的 DEIA 委员会与领事馆各利益相关方举行了听取会议，以获得对领事馆 DEIA 工作的反馈。在这些会议中，高级和中级管理人员发现，缺乏如何将 DEIA 纳入工作的培训和指导是他们面临的巨大挑战之一。今年 7 月，美国驻广州总领事馆联系了几家供应商，提交了一份提案。思腾中国是参加此次招标的培训供应商之一，并成功中标。



<p>具体服务内容</p>	<p>本次项目有两大块内容组成，一是多元平等包容组织文化的普及与推广，二是如何领导多元团队相关培训，参与者由 60 位带人主管组成。培训部分课程内容涵盖：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建立深层次链接的深度倾听</li> <li>2. 深度民主工作坊</li> <li>3. 维护安全场域的反馈技巧</li> </ol> <p>为配合客户业务性质，每次培训时间为三小时，分为两个30人班级，由双导师带领上课。</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户对于思腾的沉浸式体验培训，以及通过互动学习的课堂体验感，给予了良好的反馈，思腾讲师运用生活化的道具，将课堂与学员的日常生活相结合，借此建立安全的学习氛围，课后培训主管说在美领馆工作多年，第一次看到国内职员和美国外派职员，能够跨越语言，平等地互动交流，并且对于思腾能够针对疫情期间的特殊性，及时将线下课改为线上课，依然将学员的互动发挥到最大化，感到印象深刻。</p>

### 客户案例二：

<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>
<p>客户公司行业</p>	<p>耐用消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户发现，在员工职业生涯的不同阶段培养他们非常重要。该项目希望3级品牌管理经理晋升到4级品牌管理者时，为他们组织一个领导力发展项目。3级经理在过去主要带领品牌团队，当他们晋升到4级管理者者，他们需要带领跨部门团队和领导者发展生意。这是更复杂的挑战。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>该课程由两个模块组成：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 领导自我             <ul style="list-style-type: none"> <li>•了解他们在应对变化和挑战方面的偏好</li> <li>•了解他们的个人优势</li> <li>•了解组织在何时何地受益于他们的优势</li> <li>•了解事物的光明面和黑暗面</li> </ul> </li> <li>2. 领导他们             <ol style="list-style-type: none"> <li>2. 领导领导者                     <ul style="list-style-type: none"> <li>•了解8种管理角色(根据Quinn)</li> <li>•了解他们在领导管理角色中的优势和挑战</li> <li>•知道如何应用激励3.0</li> <li>•了解和理解教练的重要性</li> </ul> </li> </ol> </li> </ol>



服务成果	培训后，参与者更清楚自己的优势和陷阱，建立和连接了他们作为领导者的愿景，以及基于培训项目形成的行动计划。本项目将继续在2023年开展。
------	---

### 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	零售业与电子商务
客户当时的需求	面向管理者：增强管理层的教练技能，将教练方式应用于日常的管理情境及自身的领导力发展及自我觉察。
具体服务内容	使内部教练能够认识教练式解决问题的理念，哲学和工具，提升教练技能，更有效的运用教练方法增进信任，赋能团队，问题解决，提升效能，共同创新。 本课程的主要主题是： 教练的Doing和Being 掌握教练的架构，能够运用教练式对话 教练型领导者域度的拓展 GROW模型 教练式的激励和赋能
服务成果	在培训课程中，参与者交流了他们的经验，并可以综合运用教练式提问和倾听等方式来加深他们的学习。

### 客户案例四：

所提供的服务类别	教练服务
客户公司性质	合资
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	客户总部位于北京，在宁夏和上海有数据存储中心和研发团队，作为亚马逊的中方合资子公司，客户受到外企强调个人竞争力企业精神的影响，同时需要管理并激励国内的年轻优秀人才，客户汲取了亚马逊的领导力框架，需要在公司内部推行多元、平等、包容的企业文化，公司的要求是规划五月份推出多元化与包容性活动节，包括 DEI 知识普及演讲、跨代际沟通团队教练，及一系列的员工参与活动。
具体服务内容	我们与客户一起，根据他们的需求设计了一个量身定制的多元化与包容性活动开场演讲及团队教练活动，邀请DEI的专业顾问，设计互动式的普及演讲，并于两周后举行半天的位于北京的现场团队教练。公司由 CEO 带领不同层级的管理团队和基层员工在北京现场参加，上海和宁夏的团队通过线上连线加入。



服务成果	本次团队教练的形式包括不同年龄段的员工访谈，将不同年龄层的学员分为四个组（60&70后、80后、90后、95后），通过ORSC团队教练的 LandsWork 工具，由专业认证的 ORSCC 团队教练带领每个世代，走进自己世代并反思，然后再换位思考，走进别的世代，通过场域地理的转变，转换角色，深化理解、交流与连接。
------	---

### 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	互联网与游戏业
客户当时的需求	客户作为欧莱雅旗下的全资子公司，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，客户的员工缺少直面冲突的勇气和自信。
具体服务内容	为了帮助客户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客户，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客户定制果敢力课程，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欧莱雅的课程。

### 客户案例六：

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	互联网与游戏业
客户当时的需求	疫情之下，特别在上海，客户的员工的工作节奏被打乱。疫情的不确定性，生活物资的缺少，健康安全存在风险，工作从线下变成了线上。员工需要调整自己的能量状态，面对持续不断的生意挑战。

具体服务内容	能量管理项目提供5次线上培训，设计体力能量、情绪能量、脑力能量、精神能量以及整合应用。员工们在特殊时期，可以利用每周1个小时的时间，线上学习和互动，并与同事交流共创切实可行的行动计划，调整自己的能量状态。
服务成果	学员收获的是切实有效的能量管理知识和行动计划。同时该项目在疫情的大背景下，也拓展到支持客户跨国团队以及上下游公司合作伙伴的能量管理项目中。在提升能力的同是，学员也感受到公司给到的关爱。

档案内容更新于2023年8月