



上海悉智悉睿企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海悉智悉睿企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：ISLC

企业常用简称（中文）：ISLC

所属国家：中国

中国总部地址：上海市闵行区申滨南路938号G栋310

网址：www.islcoaching.com

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训、游戏化学习解决方案

在中国成立日期：2012年6月4日

在中国雇员人数：15

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、互联网与游戏业运输及物流奢侈品，食品

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>1、对企业高管进行一对一教练，涵盖管理不确定性、跨文化差异、发展下属的能力，领导力发展等需求，提供有质量的教练池，提供具体的教练流程和时间，并对教练的进展有追踪并教练的质量有把控。</p> <p>2、对企业业务部门进行教练技能培训和领导力培训。</p> <p><input type="checkbox"/> 为提升企业领导力文化打基础</p> <p><input type="checkbox"/> 为管理者提供实用的教练型领导力工具</p> <p><input type="checkbox"/> 增强管理者的跨部门沟通与团队管理能力</p>



	为管理者构建思维碰撞和经验交流的平台
具体服务内容	<p>1、对企业高管进行一对一教练：ISLC根据客户需求推荐合适的教练，根据标准教练流程在10个月内实施1对1教练，帮助企业高管实现目标和期望。同时进行全程回顾和总结。</p> <p>2、教练技能培训和领导力培训</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 了解什么是教练式领导力以及其运作的环境场景，建立教练式领导文化 ✓ 进行组织内部的教练实践,运用于IDP及企业团队管理等运用场景中 ✓ 挖掘并激发个人的管理与领导潜能，全面提升个人管理能力 ✓ 学习通过教练方式辅导他人,发掘并激发个人和组织潜能,达成组织绩效 ✓ 学习并应用教练式领导力的基本技能及高效教练模型和结构 ✓ 树立作为教练型领导的个人风格,并学会建立独特的个人风格 ✓ 建立起自己的“教练工具箱”，包括有用的模型和技巧 ✓ 学习核心管理领域的综合管理知识，为未来的职业发展打下坚实的基础。帮助管理者清晰目标，找到差距，通过创新型学习去提升自己的改变意愿，积极付诸行动
服务成果	<p>客户从教练中的团队收益包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 管理者真正加强了自我认知;在遇到挑战时能快速掌握自己的角色定位，协同下属将事情快速有效的解决 2. 企业绩效提高，与股东关系改善，团队合作效率提高 3. 管理者会将学习到的教练技能运用在管理实践中,工作满意度与工作效率提高 <p>客户从教练中的个人收益包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 领导力提升 2. 自我认知提高 3. 工作绩效提高 4. 沟通技巧改善 5. 工作组织能力提高 6. 处理工作冲突能力提高 <p>同时管理者对学习进行反思，制订行动计划以提升、内化领导力</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	生命科学（如医药，医疗器械等）



客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 提升领导者的个人素养，明确成长方向 2. 掌握日常领导问题的系统诊断与解决能力 3. 了解管理思想，强化领导行为影响下属绩效 4. 建立正确的引导方式，培养下属能力并提高人才留存率 5. 掌握提升组织问题的诊断与驾驭能力 6. 明白决定影响力的要素并自我推进 <p>提升自身影响力，激发团队潜能，支持团队实现整体目标</p>
具体服务内容	<p>为期两天的教练式领导力发展培训工作坊</p> <p>体验式学习： 教练伙伴通过观察与体会，根据自己的理解进行实践，在实践过程中 ISLC 的教练会相应的问题引导教练伙伴进行反思，教练伙伴再通过分享的方式巩固所学到的教练技能，以此循环，最终成功</p>
服务成果	<p>ISLC根据客户需求，通过适合的教练模型，达到以下成果：</p> <p>(1) 通过对角色的认知，提升和掌握影响力的几个因素，为下属和企业带来正向、积极的影响，促进企业文化落地</p> <p>(2) 通过学习团队管理的主要技能，提升团队的凝聚力和绩效，提升为下属辅能的方法，提升团队的绩效</p> <p>(3) 提供一个很好的交流平台，促进跨部门交流合作，互相理解，提升企业核心竞争力</p>

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	奢侈品，食品
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 识别当前团队中干扰团队成员发挥潜能的因素 2. 提升团队业务绩效，实现团队的互动和协同 3. 适应组织变革步伐的加快，相比以往能够以一种更系统的方式工作，以实现其利益相关者期望的结果。 4. 在需要处理的信息量的大幅增加，工作场所变得越来越复杂的情况下，增进团队之间的联系，提高团队协作效率
具体服务内容	<p>根据客户需求，帮助企业订制为期4天的集中式组织教练和团队教练项目</p> <p>项目开始三周以前开展预备工作，每个参与者都被邀请在线参加预备活动，以及阅读背景资料/观看相关视频。</p> <p>使用成人学习框架来帮助团队领导者们识别并消除任何限制团队成员充分发挥潜力的干扰。</p> <p>通过对干扰潜能的因素进行综合分析来提升组织绩效，学习周期包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> •了解什么是组织教练以及它适用的环境，并学习并应用组织教练

	<p>的基础模型</p> <ul style="list-style-type: none">• 引导设定目标,• 确保采取行动与可持续的行为改变,• 从理解角度的改变、初始目标、期望的组织成果和长期潜力等方面反映这些变化的意义。
服务成果	<p>掌握了组织教练的方法论与模型,</p> <ul style="list-style-type: none">• 帮助团队领导者确立了自己作为教练的独特风格,并学会了如何发展这种风格,• 了解了教练关系的框架、过程和结果,• 学会了如何构建和使用团队教练问题,• 真正理解团队和团队之间的区别,了解团队表现背后的驱动因素• 掌握了如何评估团队何时准备好接受团队教练,以及如何开始• 将所学应用真正应用到团队工作中并实现了团队绩效的提升

档案内容更新于2023年8月