

深圳市甲和管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：深圳市甲和管理咨询有限公司
 企业常用简称（英文）：Jiahe-consulting
 企业常用简称（中文）：甲和咨询
 所属国家：中国
 中国总部地址：广东省深圳市福田区华强北街道通新岭社区深南中路1002号新闻大厦1、2、3号楼1号楼1413
 网址：http://www.jiahe-consulting.com

所属行业类别：领导力发展培训、专业能力发展
 在中国成立日期：2015年5月22日
 在中国雇员人数：25

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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、运输及物流、房地产业

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	国有
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	“新航程”是客户针对应届校招生培养的专项计划，经过 10 年的沉淀，形成了良好的人才口碑与品牌效应，本次培训是为入职满一年的“新航程”学员在各自岗位上成长为招商新锐，在个人成长的关键时期，进行阶段性的总结盘点和持续的职业技能强化，重点提升职业素养，提高岗位胜任力，使之快速成长为基层骨干。



具体服务内容	本次项目结合客户人才梯队建设需要及应届生培养的特点，在培训前期，通过科学调研的方式，针对性设计出课程内容及模式，制定混合学习方式：“面授课程+直播学习+行为纠偏+课题实践”，实现“强化自我、提升业务、训战结合、管理启蒙”的培养目标。
服务成果	<p>本次项目共产出171份学习心得，186份岗位实践作业（2次），6个课题小组报告，48份个人实践报告。</p> <p>①项目成果得到领导的高度认可。公司领导对学员实践成果给予很高的评价（实践有价值，有很强的可行性）。</p> <p>②促进学员行为改进。结合实际工作的课后实践，讲师进行2次1对1的辅导和纠偏，确保学员能够正确、有效地应用所学知识、工具、方法，最后输出每个人的成长报告。</p> <p>1. ③混合学习方式，多维度提升能力。在管理启蒙的基础上，小组基于公司关键业务开展问题研究，在导师的辅导下产出课题研究报告，提升学员业务能力。</p>

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	国有
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	<p>2021年客户处于高速发展阶段，客户数智发展中心作为战略落地关键抓手的管理团队至关重要。为确保内部管理水平能跟上公司快速发展的步伐，规范内部干部管理的选用育留机制，为公司源源不断提供关键人才以支撑集团信息化战略的发展与落地，客户数智发展中心开展“展翼计划”管理干部领导力提升项目。客户针对项目核心提出两点需求：第一，需要形成一套完整的管理干部标准模型，从而完成后续的培养；第二，希望通过本次项目，能够促进学员管理行为的优化和改进。</p>
具体服务内容	<p>项目采用学习+实践+点评+复盘+改进的行为模式，让学员学习的知识结合工作岗位实践，保证项目落地。</p> <p>在学习环节通过学习甲和咨询的独家版权课程《黑镜领导》，为客户建立了管理能力标准的模型，并结合对课程的设计与运营达到让学员管理行为的优化，从而促进他们行为的改进。</p>
服务成果	<p>针对客户需求，甲和对整体的项目做了定制化培养，项目历经8天线下课程、3次线上辅导，累计52个课时；总体满意度高达9.7分，最终输出ORID案例记录表、绩效目标考核表等一共192份作业。</p> <p>①基于管理岗位能力标准建立模型：通过黑镜领导建模的环节，对基层管理者的能力项进行定义，从而搭建管理干部能力素质能力模型，形成统一的管理干部培养标准；</p> <p>1. ②基于岗位能力标准的评价进行针对性培养：基于能力标准，深度觉察自我管理行为，针对不足的能力项进行针对性培养以及后续培养建议；</p>



客户案例三：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	为了加强集团知识管理，有效传承组织智慧，持续巩固专业技能，客户携手甲和咨询，特对集团内训师开展2021年课程开发与授课技巧培养项目，旨在诊断现有内训师队伍的关键短板，并针对卓越内训师的知识、技能、经验和素质进行整体梳理，将标准要求逐层拆解，聚焦不足，快速赋能。
具体服务内容	本次项目按照集中培训+项目评审的模式，为客户赋能内部讲师，打造一批优秀的内训师队伍，覆盖各单位技术人员，交付一批优质的精品课程。在项目整个运营过程中，对项目各个阶段都会做好充分准备，预留时间及时应对突发事件处理，确保项目顺利执行及完美交付。
服务成果	<p>①基于项目需求，交付高效，产出高质量 项目93人全程参加，输出93门课程包，平均每期产出23门课程包，达到每人每门课件包的要求。</p> <p>②高品质一对一辅导，课件质量有口皆碑 采取现场一对一辅导，导师根据行业特性，修缮课程核心框架，保证输出更多优质课程。</p> <p>③全流程运营服务，精细化服务，学员深度卷入 项目整体流程细致运营，定期汇报，一对一作业跟进等方式，保质保量完成项目目标。</p>

客户案例四：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	2022年客户通过对内训师整体素质的摸排，旨针对初级内训师开展提升生动授课技能培训项目，不断扩大企业内部的内训师队伍，期望通过学习，能使初级内训师对课程的教学与授课进行生动化设计及演练，让枯燥的课程变得更生动和有效。
具体服务内容	项目采用“课前调研+知识学习+模拟演练+现场评审”等学习方式开展。在项目前期，针对性定制出课程内容，使课程与学员关联度更高。在项目中期，将课程内容与运营相结合，引导学员更高效地完成学习内容并激励学员进行实践，从而达到培训目标。

服务成果	<p>①周期短，人均至少完成6次试讲。 在知识与实战的结合下，5天两个班的学习中，100位学员完成了至少6轮的试讲机会，共有79位学员完成现场评审。做到人人都在练，人人都在实践中不断完善授课技巧方式。</p> <p>②产出学员试讲评审表 从10个维度针对每位学员的登台试讲表现，进行考核评分，并给出针对个人的反馈建议。</p> <p>③全程精细化运营 多方式提高学员的学习参与度，实时推进项目进程。</p>
------	---

档案内容更新于2023年8月