

北京韬钰企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京韬钰企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Toplearning Beijing

企业常用简称（中文）：韬钰咨询

所属国家：中国

中国总部地址：北京朝阳区建国路93号院万达广场6号楼3501

网址：www.toplearning.cn

所属行业类别：专业能力发展

在中国成立日期：2018年2月28日

在中国雇员人数：15人

业务详情

1、主要客户所在行业：IT信息技术，半导体及通讯、能源动力

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>客户成立于1995年，是某集团旗下科技产业领军企业，拥有测绘类综合甲级资质，是国家高新技术企业、江苏省软件企业、中国地理信息产业百强企业。目前已有员工逾600名，本科以上学历超80%，其中研究生以上近30%。随着智慧化城市建设的需求，公司正进入高速发展区，从人员到分公司都处于快速拓展期。同时，随着竞争对手华为、阿里、海康等的进入，公司要达成业务目标，亟需战略性人才培养体系搭建。</p> <p>公司希望通过为期3年的企业导师制项目，从0到1搭建完善的导师制运营体系，实现关键岗位与工作场景的高效萃取和有效辅导，</p>



	<p>让新人快速适应岗位需求与能力提升，助力企业业务达成；形成导师梯队的建设与培养，提升导师辅导意愿与辅导能力，辅导成果可评估；打造公司辅导文化，实现知识传承的价值，通过企业导师制体系的搭建，拓宽人才发展方式，发挥导师制独特的人才培养和业务赋能的杠杆作用。</p>
<p>具体内容</p>	<p>项目分为3年，立足打造企业辅导文化，缩短员工成长周期，培养发展人才，赋能业务绩效，为企业提供持久的发展动能和基础进行完整的三个阶段规划。</p> <p>第一年为赋能试点，赋能导师和徒弟掌握结构化的辅导技术和问道技术，试点开发销售及关键技术岗的辅导手册，运用数字化系统开发辅导手册，跟进辅导进展。第二年为沉淀扩展，完善一套契合客户业务特点的导师制项目流程，上线数字化辅导系统，沉淀覆盖公司校招生、社招生关键岗位的导师辅导手册，并将导师制扩展到其他人才发展项目。第三年为文化体系搭建，固化导师制项目管理流程和辅导机制，优化数字化辅导系统，萃取最佳项目管理和辅导实践案例，打造辅导文化。</p> <p>2022年6-12月，韬钰咨询帮助客户完成了第一阶段的项目项目服务。这一阶段的服务内容主要有：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 导师辅导技术工作坊，对47位营销、生产、研发等岗位的校招生导师进行了结构化辅导技术赋能，帮助他们提升辅导技能。 2. 学徒问道技术工作坊，为54位校招生徒弟进行学徒问道技术培训，帮助他们密切与导师的关系建立，并掌握结构化问道技术。 3. 导师辅导手册开发工作坊，运用能师高徒®数字化辅导平台，经由所有导师萃取、总结个人岗位作业文件，并经过了上级主管确认，开发了覆盖营销、生产、研发全生命周期的14个关键岗位的辅导计划模板，形成关键岗位的辅导手册。 4. 使用数字化辅导平台，跟进导师与徒弟的辅导开展与辅导任务流转，管理辅导进度，数据化辅导成果。
<p>服务成果</p>	<p>项目第一年的服务成果有：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 通过能师高徒®数字化辅导平台，完成了54对校招生师徒的匹配，覆盖营销、生产、研发等各条职能线 2. 培养了有意愿、善辅导的校招生导师队伍和会请教、重成长的校招生新员工徒弟 3. 通过数字化平台的运用，沉淀了关键岗位任务与场景的痛点，萃取相应问题的解决策略与方法，产出覆盖营销、生产、研发全生命周期的14个关键岗位的导师辅导手册 4. 运用数字化平台，实现导师与徒弟的辅导计划可视化，管理辅导进度，数据化辅导成果。导师共制定了辅导期对学员进行辅导的关键任务2555个，通过平台派发关键任务2159个，完成



	<p>1923个关键任务辅导，其余任务均在辅导进行中。</p> <p>5. 梳理了导师选拔、师徒匹配、培训赋能、绩效支持、复盘评估等的运营机制，初步形成客户的导师制运营管理体系。</p>
--	---

客户案例二：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>客户成立于2006年4月，致力于信息探测、处理与传递领域的技术和综合应用，为客户提供高可靠、高品质的解决方案、产品和配套服务。</p> <p>公司积极将导师制融入企业人才培养体系，已连续几年开展导师制项目，发展被辅导员工的工作胜任力，提升人才培养效能。</p> <p>但在项目开展过程中，存在“辅导内容浅，导师辅导意愿不足，辅导效率不高，辅导成果不明显”等问题，希望通过此次“导师赋能项目”，加强技术人员的导师的角色认知、提高辅导技术、方法，提升辅导效能和技术人员的胜任能力。</p>
具体服务内容	<p>为公司开展了3期结构化的导师辅导技术赋能工作坊。</p> <ol style="list-style-type: none"> 第一期：覆盖研发技术关键岗位新员工导师60人，从探讨导师的角色与价值，了解不同风格的辅导特点，运用数字导师辅导系统开发基于岗位能力与绩效的辅导计划，掌握不同的辅导方法和策略等板块内容，帮助参训导师掌握结构化辅导技术，并开发基于技术人员关键岗位的辅导计划。 第二期、第三期：共覆盖公司新员工导师100人，通过1天1晚的集中培训，从理解辅导的基本知识及其价值，识别导师辅导风格和匹配策略，掌握结构化辅导的核心技能，开展教导式和教练式辅导训练等模块内容，帮助新员工导师系统掌握辅导技术，提升辅导技能。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 全面覆盖公司新员工导师的赋能培养，为公司认证了第一批160位内部认证导师 2. 搭建了公司的导师制项目运营机制，从导师赋能、基于岗位绩效的辅导手册开发，到导师辅导带教技能的提升，更好的进行新员工培养与辅导绩效评估。为明年提升和优化导师制项目，进行导师的系统培养打下了坚实的基础。

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	民营



客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	<p>客户是全球领先的新能源创新科技公司，致力于为全球新能源应用提供一流解决方案和服务。</p> <p>公司每年新员工入职近千人，为更好地帮助新员工提升专业技能，加速成才周期，提升员工保留率，公司为新员工匹配了新员工导师，开展为期4个月的在岗辅导与带教。本次“导师队伍建设项目——能师高徒训练营”是公司开展导师制项目的旗舰试点项目，聚焦提升研发、工程两大体系238位新员工导师的辅导技能，让他们掌握结构化的辅导流程。</p> <p>企业希望通过线上线下结合的训练营方式，让导师进行辅导技能学习、内容理解转化、实践运用融合，从而做好新员工的辅导期带教，发展新员工工作能力，提升绩效表现。</p>
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 开营准备 <ol style="list-style-type: none"> 1) 开展导师与徒弟调研，了解各方对于项目的期待； 2) 对参训导师进行360度11项导师核心能力前测，通过导师自评、徒弟评估和上级评估，更全面地了解导师能力现状 2. 赋能培训： <ol style="list-style-type: none"> 1) 第一阶段：14天线上训练营 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 参训导师通过线上学习平台，进行为期两周共3个模块、8节视频课程的学习和课后测试；从关系篇、任务篇、技巧篇掌握结构化辅导的知识与技能 ➢ 完成3次实践作业打卡，能从师徒关系建立、辅导计划制定、用结构化的辅导技能与流程开展实践三个方面，结合所学知识与实践运用提交时间作业，培训顾问进行反馈与指导，学以致用提升实践转化 ➢ 不定期在学员群内进行课程知识点回顾、互动答疑 ➢ 开展两次线上翻转课堂，反馈实践作业情况，并结合导师开展实践的技能转化进行知识技能延展、案例研讨等，提升实践运用能力 2) 第二阶段：1天线下翻转课堂，对导师辅导技术进行深入学习与演练 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 帮助导师深入理解辅导的逻辑、意义和价值 ➢ 开发基于新员工徒弟岗位绩效的导师辅导计划，有效开展辅导，提升辅导绩效 ➢ 演练澄清、提问、倾听、反馈等基本沟通技巧，加强实际应用结合实际场景开展辅导 ➢ 辅导老师1v1反馈辅导技能掌握及应用情况和提升建议 3. 跟进与评估： <ol style="list-style-type: none"> 1) 参训导师持续开展为期3个月的在岗带教与辅导，项目组持续跟进导师辅导进度与辅导效果



	2) 对导师能力进行后测评估（导师自评、徒弟评估、上级评估） 3) 开展项目评估调研
服务成果	1. 通过此次项目，为客户培养了第1批掌握结构化辅导技能的研发、工程体系新员工导师238人。 2. 产出基于研发、工程体系关键岗位绩效标准的导师辅导计划 3. 为期4个月的结构化赋能培养与在岗带教实践运用，加速了新员工的培养效果与成才期，助力组织绩效提升。 4. 沉淀了导师赋能训练营的整体运营模式与SOP，为公司后续其他职能体系导师赋能项目的开展提供了完整的运营流程和资源资产。

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	合资
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	<p>客户成立于2000年，是国内投资额最大的中外合资项目之一。客户的中方股东为中海石油化工投资有限公司；外方股东为壳牌南海私有有限公司。客户主要生产烯烃及其他衍生品作为基础化工原料供应市场，并为客户提供优质卓越的服务；产品广泛应用于农业、工业、建筑、医药和消费品等领域。</p> <p>公司在内部各部门一直有开展师徒制项目，各职能部门、制造工厂等都有师带徒的辅导文化，帮助徒弟更好的发展与成长。</p> <p>企业希望通过此次能师高徒导师制赋能项目对师傅开展辅导技术赋能，对徒弟开展问道技术赋能，更好的密切辅导关系，提升辅导效果和绩效目标。</p>
具体服务内容	<p>为客户的师傅与徒弟开展了三期结构化赋能培训，提升师徒制的辅导效果。</p> <ol style="list-style-type: none"> 赋能培训前：参训师傅与徒弟完成加拿大ISI指导风格/LSI学习风格测评，清晰自己的辅导/学习风格。 赋能培训： <ul style="list-style-type: none"> 第一期：导师辅导技术赋能，共30位师傅。从辅导的价值与意义、辅导风格识别与风格转化、辅导技能与流程三个模块，帮助师傅掌握结构化的辅导技术。 第二期：学徒问道技术赋能，共26位徒弟，从问道的意义、了解自我学风格、五步问道技术三个模块，帮助徒弟掌握结构化的问道技术。 第三期：导师辅导技术赋能，共24位师傅。从辅导的价值与意义、辅导风格识别与风格转化、辅导技能与流程三个模块，帮助师傅掌握结构化的辅导技术。 项目评估与满意度调研：培训项目结束后，学员对项目的满

	意度调研为9.58分。
服务成果	为公司培养了掌握结构化辅导技术的师傅队伍和掌握结构化问道技术的学徒队伍，参训学员来自各个职能条线，密切了辅导关系的建立，更好的提升公司内部辅导带教的氛围，提升在岗辅导效果，沉淀组织智慧，传承辅导文化。

档案内容更新于2023年8月