



人合正道管理咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 人合正道管理咨询（北京）有限公司
 企业常用简称（英文）： RIGHT WAY
 企业常用简称（中文）： 人合正道
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 北京
 网址： www.renhezhenгдаo.com
 所属行业类别： 领导力发展培训、销售培训、个人能力发展
 在中国成立日期： 2013-9-3
 在中国雇员人数： 108人

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造、能源动力、专业性服务（如法律，公关，教育等）

2、曾服务过的客户案例：

客案例户一：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	<p>煤价上涨，电力成本上升，为应对大环境当时客户公司实行精细化转型战略，即改粗放管理为精细管理，从管理上提高成本意识，节约成本，向管理要效益。企业需要把这一战略贯彻落实下去，同时期望提升管理人员的管理水平。</p> <p>在中国火电企业运营管理实践中，当时普遍采用的员工培训模式存在以下三大问题：一是未能妥善解决知识传授与能力、素</p>



	<p>质培养的矛盾，忽视将知识内化为员工能力与素质的提高；二是未能妥善处理专业技能与综合能力的矛盾，忽视各部门管理的综合应用；三是未能有效提升员工的参与热情，培训的设计与组织偏于传统，忽视员工的创造性、自主性与主动性的发挥。具体到该企业的现状是：在现有培训体系下，培训形式较为单一，培训内容侧重于单一知识点，培训效果局限于在实践过程中对理论进行验证，这显然难以与电力企业未来发展所需要的复合型人才的能力培养定位相适应。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>与客户公司的相关管理人员一起研发火电运营沙盘，并形成一套独特的火电企业运营管理沙盘模拟教学系统，在中国国际内部及旗下十余个电厂进行推广，为其各个部门管理层员工进行培训，提升各级管理者的管理能力。</p> <p>前期，在客户公司连续实施了五次测试，第一次 A 电厂、第二次 B 电厂、第三次客户公司本部、第四次 C 电厂、第五次 D 厂，经过不断地改进和完善，使得规则越来越贴近燃煤火电厂的实际情况。经过一年多时间的实践与不断完善，2012 年 4 月之后，高培中心已在客户公司投集团多个培训项目中实施《火电企业全面运营管理沙盘模拟》课程：第七期财务骨干班、第八、九期年轻干部班、2013 年春季企业管理班（处级）、客户公司 X 发电有限公司、Y 发电有限公司及 Z 发电公司干部培训班、XX 集团公司 6 家发电公司、江西公司、东北公司、客户公司年轻干部培训班。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1. 直接效益</p> <p>一是多方位拓展知识体系，提升管理技能。沙盘模拟通过对企业经营管理的全方位展现，通过模拟实战体验，培养学员战略管理能力。从最初的战略制定到最后的战略目标实现，演练企业的整体运营，使学员学会用战略的眼光看待企业的业务和经营，保证经营业务与企业战略目标的一致。同时，学员通过实战模拟，将掌握企业资产的运营情况，尤其是资金的筹措以及资金的使用</p>



情况，估计资金需求，学会以最佳方式筹措资金，控制融资成本，提高资金使用效率，分析资产负债表、损益表的构成，掌握资本流转如何影响损益，进一步解读企业经营的全局。

二是全面提高学员的综合素质。沙盘模拟在企业经营管理教学系统中的运用，能全面提高学员的综合素质。通过沙盘模拟经营使学员亲自感受到树立共赢理念、全局观念与团队合作、保持诚信、个性与职业定位等综合素质的重要性。

三是改进教学方法，提高教师的业务水平。沙盘模拟在教学中的应用，能使教师充分认识到，在教学过程中，如何不断学习，充实自己，提高业务水平，并能不断改进教学方法，也能使学员学有所长，与实际贴近，充分调动学生的积极性，使所学理论与实际更好地结合，达到预期的目的。

四是节约培训成本。沙盘模拟课程研发的成果应用，将减少外购课程引进，从而减少培训费用支出。目前，该项目的研发成果已带来一定经济效益，2012-2013 年高培中心因使用自主研发课程而较大幅度降低了外购课程费用支出，据统计共节约 39 万元。2013 年，沙盘模拟培训项目送教上门至客户公司、XX 集团公司，为高培中心增加收入 90 万元。2012 年，客户公司自行组织 11 次培训，与外购课程相比，共节约 17.6 万元。虽然，项目成果因时间的关系，经济效益还不显著，但该课程对燃煤火电企业具有普适性，重要的是在客户公司投集团范围内具有极高推广价值，若以每次培训的平均费用 6.6 万元计算，在客户公司投集团所有火电企业推广实施后，经预测将给客户公司投集团带来 1000—1200 万元的较可观直接收益。

2. 间接效益

一是沙盘模拟可以作为测评管理人才的工具。在测试过程中不仅能够测试被试者的经营管理素质和能力，还可以观察被试者



的人际沟通能力、团队合作能力、领导能力、大局意识等综合素质。被试者必须根据模拟环境的变化分析市场变动，对生产产能进行预估，掌握模拟企业的资金运转情况、原材料采购情况，在分析的基础上进行科学的决策，与此同时，需要倾听团队中其他成员的意见，综合思考公司采购、生产、研发、资金等方面的机遇与风险。因此，通过这种测评形式，容易测试出被试者的决策、统筹、分析、预测、沟通、团队合作以及解决问题等多方面的综合能力。

二是沙盘模拟课程有助于客户公司投集团企业文化建设。企业文化的内涵非常丰富，不仅包括价值观、经营理念等精神文化因素，也容纳了企业制度、管理和行为等因素。丰富多彩的培训形式体现了企业文化的行为文化层面。高培中心打造的具有本企业特色的培训体系和规章制度，专业的讲师队伍，设备齐全的培训场地等，体现着企业的制度文化与物质文化。此外，本成果不只限于专业，还涉及企业价值观、经营理念、道德准则等方面的内容，是传播企业价值观和经营理念，指导员工的道德和行为，进行职业道德和理想教育的重要手段。因此，与企业的精神文化有着密切联系，成为沟通精神文化与行为文化、制度文化不可或缺的渠道。

三是以燃煤发电企业为基础，研发火电企业全面运营管理沙盘，是一次极具有创新意义的尝试。通过研发，将对客户公司投高培中心建立自己的核心课程体系产生巨大的推动作用。一是掌握了沙盘课程研发的方法论，在此基础上，可以开发更多更有针对性的沙盘课程，设计出更多的教学模型，建立并丰富高培中心的课程体系。同时，在与企业密切合作中，进一步保证了课程的质量，确保了课程的实用性；二是在沙盘研发过程中，培养锻炼了一支高素质的队伍。沙盘课程是一种模拟，是对模拟的对象与内容的抽象与提炼，只有充分了解模拟对象，才能更好的提炼出

	核心内容，建立完善准备的模型，这对人的要求是相当高的。高培中心与客户公司密切合作，相信在今后更多的沙盘研发中，将会培养出更加优秀的人才。
--	--

客户案例二：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	<p>该企业现在的发展状况如下，这也是促使其实施管理人才培养计划的核心原因：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 企业发展平台期：公司成立 10 年，现已成为该领域的领先企业，占据了大半的市场份额，已从创业期平稳过渡到发展平台期； • 管理规范转折期：人员规模目前已发展到 300 多人，正处于从创业发展期的粗放型管理到平台期的规范型管理交替中； • 行业人才流失期：行业发展进入竞争期，人才竞争加剧，近年来高端员工流失率增大，要求管理者具备更高的人才管理能力； • 平等开放的企业文化：公司企业文化以开放、平等为主，员工以 85~90 为主，崇尚自我成就； • 管理层偏于技术导向：公司是技术导向型，管理人员大多技术出身，没有接受过系统的管理教育。 <p>根据现实的需求，该企业希望能够加速提升管理技能，突破发展平台，提升企业竞争力，具体说来，期望通过本项目达到如下几个目标：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 培训系统化：系统的培训内容，能让中基层管理者从能力测评、培养、应用三个层级系统完成学习； • 行为落地化：行之有效的行为转化方式，使管理知识的应



	<p>用可视可测；</p> <ul style="list-style-type: none"> • 学习氛围化：生动活泼的培训方式，符合Y一代员工的学习方式，并打造与公司管理层的互动沟通平台。
具体服务内容	<p>针对此次项目的目标，从培训内容、形式、氛围三个维度，我们最终拟定如下解决方案。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 培训内容：聚焦关键能力，测评培训应用 2. 培训形式：体验情境设计，多样形式混合 3. 培训氛围：周期内点线面，情绪引发管理 <p>根据管理者领导力发展阶梯通用模型，我们首先聚焦客户现阶段管理人才所需要的关键能力。对学员进行了《目标管理》、《会议管理》、《管理沟通》、《团队动机管理》、《绩效管理》等几门课程的培训。</p> <p>而为了激发管理者的思维、掌握好的管理方法，我们也设计了团体阅读的环节让这些能力得到提升，阅读的书籍有《一分钟经理人》、《高效能人士的七个好习惯》、《QBQ》。</p> <p>在培训形式上我们非常注重沙盘、情景教学、会议沙龙等等形式的组合搭配，以提高学员的学习兴趣，增强培训效果。在时间安排上，我们按层次、分阶段进行，注重每个阶段的成果输出。</p>
服务成果	<p>本项目获得了如下阶段性成果：</p> <p>系统化管理思想的具体体现：优秀的管理者需要的不仅仅是某一方面的能力培养，而是一个系列的能力培养。</p> <p>思想意识得到启蒙：</p> <p>埋下了科学工具方法的种子；</p> <p>获得了阶段应用成果；</p> <p>引发了行为改变。</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	教练技术培训
----------	--------

客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	<p>建立企业培训认证标准，为企业建立自己的培训体系提供重要指导与帮助；帮助该企业开发自己的企业认证课程：在老师的引导练习中全部完成可供授课的课件开发，直接形成课程授课PPT、讲师手册、学员手册等开发成果；以最快的方式、最短的时间打造适合该企业的认证内训师，并通过实战练习，使学员直接完成行为转变，成功讲授一门企业内训课程；传播企业文化与知识……这是当时组织者对该项目提出的总体需求。</p>
具体服务内容	<p>通过集中训练，提升公司系统内训师课程开发水平和交互授课、微课程制作技巧，培养一支优秀的内训师队伍；优化课程结构，完善课程设计，打造一批成熟的专业技术技能面授课程与网络微课程；推动网络学院资源建设。通过5天5夜的集中强化训练，及1天1夜的课程认证工作，开发一批学员所在专业领域的精品课，并在课堂呈现技巧上有根本性的改变。让每位讲师产有成果，为集团内部培训师的发展做出良好口碑。</p> <p>具体是5天5夜从课件编排、演讲技巧、微课录制等方面给予详细指导与密集演练。</p>
服务成果	<p>根据企业课程开发的最佳实践，采用适合技术类培训的互动五步法进行开发，提供15份以上的工具表单，使复杂的开发难题变得简单直接。一对一的全课训练，使学员直接完成行为转变，成果直接呈现。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 最佳实践：在提供的课程开发和授课训练技术中，均采用适合于技术类讲师的工具方法，使庞杂的技术内容形成结构化的课题方案，单向的授课模式转变为双向； ● 直观成果：采用敏捷开发的流程和模式，直接形成课程授课PPT、讲师手册、学员手册等开发成果。三天三夜一对一全课训练和现场认证，使学员直接完成行为转变；



	<ul style="list-style-type: none">● 业务导向：所有开发和授课课题均是实际业务选题，以此作为课堂练习载体。
--	---

档案内容更新于2017年3月