

## 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）：IECL

企业常用简称（中文）：IECL

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

网址：www.iecl.com

所属行业类别：教练技术培训、领导力发展培训、战略管理与发展

在中国成立日期：2012年6月4日

在中国雇员人数：12

### 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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、运输及物流

### 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	机械制造
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。 为提升企业领导力文化打基础 为管理者提供实用的教练型领导力工具</p>



	增强管理者的跨部门沟通与团队管理能力 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：针对客户需求，推荐一对一高管教练，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。</p> <p>2、教练技能培训和领导力培训 两天集中工作坊 采用“培训+引导+顾问+教练”混合式面授方式 互动式授课，结合逻辑演绎、场景分析、分组练习、小组讨论、工具讲解、头脑风暴和实战咨询 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</p>
服务成果	<p>客户从教练中的团队收益包括： 企业绩效提高 与股东关系改善 团队合作效率提高 工作满意度提高 工作效率提高 员工敬业度6个月内提升</p> <p>客户从教练中的个人收益包括： 领导力提升 自我认知提高 工作绩效提高 沟通技巧改善 工作组织能力提高 处理工作冲突能力提高</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	农、林、牧、渔业
客户当时的需求	<p>帮助企业高层进行一对一教练 运用教练培养出优秀的管理者，并服务于企业战略 搭建企业文化，发展领导力，提升企业竞争力 提高企业绩效，提高团队合作效率 清晰员工或团队的目标，协助订立业务发展策略，提高管理</p>



	<p>效益</p> <p>激发员工的潜能和创意，提高员工的积极自主性</p>
具体服务内容	<p>IECL根据客户需求推荐合适的教练</p> <p>客户选择符合要求的教练</p> <p>设立目标，开始教练活动</p> <p>开始一对一高管教练，10个月内完成</p> <p>全程回顾和总结</p> <p>教练有效性调查，并决定是否继续进行教练或者其他的领导力提升方法</p>
服务成果	<p>管理者加强自我认知</p> <p>管理者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；</p> <p>能够实践团队领导力与辅导技巧；</p> <p>管理者会将学习到的教练技能运用在管理实践中；</p> <p>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>

### 客户案例三：

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	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>如何更有效地调整和执行VUCA世界中的业务战略</p> <p>如何建立高绩效团队以及如何卓越和提升业务绩效</p> <p>如何从个人实力到团队卓越与公司领导团队互动和协同</p> <p>如何在一个有趣且包容的环境中使敏捷领导者保持发展并增强团队文化</p> <p>如何使整个团队像一个坚强的家庭</p> <p>如何使高级领导团队成员更加开放</p> <p>如何使团队成员能够看到彼此在不同背景下工作并运用不同技能。</p> <p>提高领导者的领导能力：深度聆听，基于力量的对话等</p>
具体服务内容	<p>通过课前学习，课堂学习，制定和执行课后30天，60天，90天行动计划和流程进行辅导，达成以下学习内容：</p> <p>团队中每个人完成测评和测评解读</p> <p>学习团队领导力管理的主要技能，学习为下属赋能的方法，</p>



	<p>学习如何进行基于优势导向的对话 团队成员之间建立信任的关系，打造高绩效团队 团队成员如何合作以获得更好的团队成果 认识持续提升领导力的资源、路径和方法。</p>
服务成果	<p>IECL根据客户需求，通过适合的课程引导，达到以下学习成果： 学员与直线上级沟通个人行动计划并制定具体的行动(新的项目/员工管理CASE/协同CASE等。 学员团队信任关系得到加强 学员团队的沟通质量提高。 学员的团队领导力技能达到提升。 学员团队动能得到激发，团队凝聚力和绩效有效提升。</p>

#### 客户案例四：

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	高新技术行业
客户当时的需求	<p>帮助企业订制领导力发展导师制项目，提升企业高管人员和高潜人才的领导力 通过导师制项目对公司高层管理人员和高潜人才进行指导，帮助提升领导力及自我认知； 提升沟通能力、管理能力等多方面素质 为培养人才，有效开发、留住人才，及配合员工个人的职业发展需求，实现员工与公司共同发展。</p>
具体服务内容	<p>为企业高管定制领导力发展导师项目，具体步骤为： 召开项目启动会 为企业导师进行导师制导师技能和领导力发展培训工作坊 为企业被辅导者进行培训工作坊 对导师进行线上辅导和答疑 导师制项目中期回顾 优秀导师评选及项目总结</p>
服务成果	<p>导师的收益： 加强沟通技能，开辟另一种沟通交流的渠道； 通过识别和鼓励他人成长能够赢得他人的尊重 在一种没有压力的情况下发展领导力</p>



	<p>能给导师启发、见解和新的思考问题的方法，来帮助看到、分析和回应挑战</p> <p>促进自己和被辅导者的职业生涯发展</p> <p>扩展导师的贡献，甚至超越职业本身</p> <p>被辅导者的收益：</p> <p>加强个人成功和价值实现的机会</p> <p>帮助理解业务相关的组织知识和业务技能</p> <p>帮助理解公司业务营运的内涵，更好的把握大的方向和大局</p> <p>帮助开发和利用个人技能、优势</p> <p>能看到职业发展的新机会</p> <p>能从资深同事那里得到一对一的建议和指导</p> <p>能有效找到学习的路径，少走一些弯路</p> <p>可以在一个没有太多顾忌的场合，问一些与工作和个人发展相关的问题和得到一些建议</p> <p>导师制的良师益友关系能够营造更好的工作环境，更好的职业满意度和相互学习的机会</p>
--	---

### 客户案例五：

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 提升领导者的个人素养，明确成长方向</li> <li>2. 掌握日常领导问题的系统诊断与解决能力</li> <li>3. 了解管理思想，强化领导行为影响下属绩效</li> <li>4. 建立正确的引导方式，培养下属能力并提高人才留存率</li> <li>5. 掌握提升组织问题的诊断与驾驭能力</li> <li>6. 明白决定影响力的要素并自我推进</li> <li>7. 提升自身影响力，激发团队，支持公司实现整体目标</li> </ol>
具体服务内容	<p>体验式学习：</p> <p>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IECL的教练会提出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>IECL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>
--	---

档案内容更新于2020年11月