

上海睿楚管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海睿楚管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Achieve Wise Management Consulting Co., Ltd

企业常用简称（中文）：睿楚管理咨询

所属国家：中国

中国总部地址：上海市

网址：http://www.achieve-wise.com

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训

在中国成立日期：2007年4月17日

在中国雇员人数：8

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、房地产业、零售业与电子商务、化工与石化

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	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>客户集团作为全球最知名的化妆品公司，随着国人对化妆的理念的改变，化妆品市场发生了巨大变化，产品种类繁多，近年业务发展迅猛，加上在线电商渠道的发展，需要开发的人才也越来越多。</p> <p>同一个时间，客户法国总部也因为全球市场经营模式的变化，感觉需要改变企业文化价值观，故在2016年末开始推动新的企业文化。</p>



	<p>基于此，客户集团于2015年携手上海睿楚，开展了一系列人才发展和企业文化变革项目。</p>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2015-2016年，上海睿楚在客户集团总部绩效管理体系的基础上，针对中国本土特点，制定了一系列绩效管理落地培训计划，开展了重视人才发展的帷幕。 同一时间，针对某些部门高层团队面临的挑战，上海睿楚通过团队教练和引导、高管教练等多种技术手段，帮助客户三十多个高管团队提升凝聚力和明确团队愿景。 2016年，客户总部计划在集团上下推广全新的企业文化，并在此基础上设计出新的胜任力模型。上海睿楚对客户关键岗位人员进行了深入访谈和焦点小组讨论，与客户高管一起验证、完善其胜任力模型。2017年开始，上海睿楚将新的企业文化及相应的胜任力要求与人才发展项目相结合，通过一系列系统性的培训、工作坊和团队教练，向中层和一线管理层解读新的公司文化及能力要求，从而推动企业文化的全面落地。 2017年开始：客户深谙要成为市场领导者，人才的聚集和敬业乐业是最重要的。该公司的员工敬业度调查成为重要抓手。上海睿楚为之设计了一个敬业度工作坊，培训了大量HR和经理除了向自己部门的员工沟通调查结果外，并有技巧的引导大家分析优势和弱点，共识需要改进的地方，通过群策群力建立解决方案，并明确负责同事和跟进时间表。对于比较棘手的团队状况，上海睿楚的顾问会亲自引导并有针对性地帮助他们做出改变，部分还会有持续的跟进。从2017年开始一步步推广，在3年内不光公司整体敬业度大大提高，并间接帮助中高管理层领导力的提升。2017年至今：上海睿楚在提高员工整体敬业度的基础上，更进一步，为客户提供了大量的跨部门工作坊，极大地提升了集团各部门间的协同效应和效率。同时针对某些部门，甚至中国和海外部门间的协作，进行组织诊断和后续的团队辅导，帮助他们突破。
<p>服务成果</p>	<p>近年来，即便竞争激烈，客户始终稳占中国美妆市场第一的位置，同时在企业文化和员工敬业度的落地上，在去年被总部表扬为最佳实践模式。上海睿楚在其中发挥了极大的指导和支持作用。事实上，客户在员工敬业度的落地上，不光是公司的标杆，在中国也算最佳实践，极少有公司好像他们这么认真。</p> <p>因此，从2018年开始，上海睿楚开始走出中国，为客户亚太地区提供不同的培训和引导项目。其中包括中日研发部门的合作项目、香港和印度的员工敬业度落地等。</p> <p>总的来说，不管是业绩突破，领导力发展，还是企业文化变革，上海睿楚始终以战略伙伴的身份，支持客户大中华区业务的快速发展。</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	合资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	<p>客户是全世界第四大石油及天然气一体化上市公司，业务遍及全球130余国家，涵盖整个石油天然气产业链。</p> <p>为支持在华业务发展，客户公司计划在2010年培养一批中国本土管理人才。虽然已经进入中国30多年，但是彼时客户在中国还没有一个系统的人才发展体系，当时中层和高层管理主要都是外籍人士。</p>
具体服务内容	<p>系统性人才培养：</p> <ol style="list-style-type: none"> 2010-12年：上海睿楚为客户设计并实施了一个两年的高潜力中层经理的发展项目（LDP），从人员的选拔、领导力要求，全方位能力培训提升，以及配套的行动学习、导师制、职业生涯规划，以及后续的轮岗及海外调任等，上海睿楚都支持客户高层设计推行。该项目是客户中国第一个领导力发展项目，也是非常成功的项目。至今其中多位毕业生已经是公司最高领导团队mancom的成员或合资公司总经理。同时这些毕业生又成为后续领导力项目的主要支持者和内部导师。 2012年：在中层管理人员管理能力显著提高的基础上，上海睿楚更进一步，为客户优化绩效管理体系，并为关键岗位提供配套培训、TTT培训和绩效辅导培训，以支持管理者在组织内部实施内训，并对下属进行有效的绩效改进辅导。真正做到绩效管理优化到位。 2013-2015年：由于绩效管理体系优化项目取得了巨大成功，上海睿楚进一步协助客户将绩效管理和辅导项目扩展到亚太区：包括新加坡、马来西亚、印尼、菲律宾、印度、巴基斯坦等国。 2014年：上海睿楚协助客户组织举办“管理高峰期”。通过一系列培训和测评活动，帮助80多名一线和中层管理者了解自身的优势和挑战，以及各部门和部门之间的人才分布特征，以便更好地支持人才开发。 2015-16和2018-19年：上海睿楚进一步将人才发展与培养项目下沉到一线管理人员中，设计并实施了系统性的管理培训GAC项目，为客户培养和储备了更多的优秀管理者和高潜人才。到目前为止，该项目已成功举办两期。为公司培养了近50名人才。

服务成果	在过去的十年里，上海睿楚一直伴随着客户成长，并在人才的培养、人才的开发等方面给予了大力的支持和帮助，培养了一大批优秀的人才。除了领导力项目，上海睿楚并在需要的时候，为客户不同业务团队进行团队引导工作坊，支持他们战略转型

档案内容更新于2020年11月