

智睿企业咨询（深圳）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：智睿企业咨询（深圳）有限公司

企业常用简称（英文）：DDI

企业常用简称（中文）：智睿咨询

所属国家：美国

中国总部地址：深圳市福田区中心思路1号嘉里建设广场三座3802室

网址：www.ddichina.cn

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2002年4月24日

在中国雇员人数：130

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、互联网与游戏业、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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、教练服务
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>客户A是一家全球领先的成为全球领先的大宗商品贸易商和产业综合服务商。作为国企集团的子公司，领导统一由总部调配，人才发展项目会借鉴集团做法，但存在与集团脱钩的现象。2020年，受疫情的影响，子公司的大部分员工在家办公，但年度发展还是要做，鉴于DDI与总部合作时留下了“稳妥、专业”的好印象，故找到DDI进行合作项目。</p> <p>具体需求：</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • 为应对疫情后的复工复产，HR希望公司中高层能够在疫情期间使用轻薄的方式快速学习 • 学员层级高，又是每年都要完成的政治任务，因此对服务和学习体验的要求非常高。 <p>涉及学员人数较多，层级不同，故DDI根据不同层级学员的业务情况匹配不同学习内容，同时根据不同发展目标和学员不同学习习惯设计不同项目形式。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>根据其公司情况和需求，DDI为其量身定做混合式学习项目，以移动学习+空中翻转的形式，采取分层式的轻薄的设计，使项目易于在企业中推动，帮助学员更好地理解知识能力并成功应用到工作中。同时优质的运营服务配套作业、社群、活动等学习形式，通过高沉浸式的教学设计，让学习者在线上的学习获得线下的体验。</p> <p>DDI与客户互相配合的项目运营</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>小组内定期提醒学习进度，分享 运营材料/相关主题文章/书单推荐</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>运营官快速响应学员消息和问题，及时 反馈和肯定可以激励学员更积极地发言</p> </div> </div> <p style="text-align: center; font-size: small;">Development Dimensions International, Inc. ©2021. All rights reserved.</p>
<p>服务成果</p>	<p>DDI为其公司量身定做的学习项目为学员提供了补足短板、练习技巧、彼此交流的机会。</p> <p>虽然很多学员们都是第一次场是线上教学和翻转，但凭借扎实有用的课程内容、新颖有趣的学习形式以及细心稳妥的运营服务，给学员带来了良好的体验感、参与感和知识获得感，学员活跃度和口碑都超出预期。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="text-align: center;"> <p>学员满意度</p>  <p>8.63</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>学员证言</p> <div style="margin-bottom: 10px;">  <p>受益匪浅，感谢培训团队的付出！</p> </div> <div style="margin-bottom: 10px;">  <p>线上培训时间更为灵活，有利于工作及学习时间合理安排，同时相关课程对日常工作有所帮助，感谢组织部组织培训。</p> </div> <div>  <p>内容充实，非常实用，感谢老师辛苦付出</p> </div> </div> </div>

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训、教练服务
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	<p>客户B为国内知名的股份制商业银行。作为行业领先，银行一直在尝试更多转型，包括更好服务普通大众和中小企业，成为更现代的零售银行。</p> <p>客户需求：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 市场竞争激烈，组织快速发展，急需基层管理者们加速成熟，在6个月内晋升带领更大团队。 ● 基层管理者领导力跟不上，在心态与领导力上都需要做好全面充分准备。整个员工团队呈现年轻化趋势，对于自主性和个性化需求高，需要更多被激发。 <p>项目目标：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 帮助主管后备库的后备人才在登上基层管理岗前，做足充分心态和能力的准备，通过3个月的发展项目，在短时间内看到领导者的角色转变和能力提升。 ● 解决眼下的具体问题： <ol style="list-style-type: none"> 1. 管理者-作为在岗管理者即将要做年底绩效考评、辅导和反馈（如上一页备注所说，去年表现不佳）。 2. HR-最好将课程与企业内部12月底业务案例大赛的推进融合，不要让管理者感受负担太重。 <p>管理者业务繁忙，1. 必须要在11月底完成，12月进入银行忙碌高峰期 2. 需要轻的学习方式，但要保障完成率与学习效果落地，最好提供在项目结束后，也能持续学习或复习的平台。</p>
具体服务内容	<p>解决方案：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 满足关键能力发展需求 根据需求，运用移动产品英跃，快速打造管理者必备8大能力。通过产品自带的的能力诊断，提升学员的自我认知，了解发展目标。 2. 知行合一的学习旅程 用移动+翻转的方式，既可以在手机端比较轻的学习，又进阶重点能力。 将理论融入到情境中，移动端不同的情景模拟和翻转课堂的个人案例练习，帮助学员反复应用，真正实现行为改变。 3. 帮助组织持续学习 通过微信学习群运营，和HR配合项目执行，营造学习氛围。结合翻转课堂课前准备，收集整理内部案例，帮助组织自身学习沉淀。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 帮助企业短期内培养出一批年轻基层管理者，和传统课程方案相比，节省50%时间。短时间、快速提升了学员在工作中的管理效率。提升其能力，加强现实应用，并解决他们当下的管理问题，比如年底绩效反馈。

	<p>2. 同时，移动学习，学员满意度几乎满分（7个能力5分，打造高效团队4.9分，原因是相对来说，每节微课知识点多、信息量大，导致部分学员吸收会有点困难。）线下翻转课堂满意度打分4.95/5。</p> <p>3. 满足HR和组织对完成率的需求，通过极佳的学习体验设计，英跃线上学习的完成率，通过学习群运营，高达87%（传统线上学习的完成率在4-6%，即使如Coursera 的名校名师课程，完成度也仅15%左右（开放大学Open University研究表明，大型开放在线学习课程完成率均低于7%；鲸媒体采访数据显示，通过网易云课堂等多家在线教育公司了解到，在线课程的完成率仅为5%左右）。</p> <p>4. 通过移动端英跃学习，客户B学员整体知识点检测正确率达到83%。</p> <p>5. 从长期来看，收获基层团队分析报告，细化到关键行为，让组织了解其能力强弱与行为模式，为未来进一步针对性发展方案的制定打下良好基础；帮助企业搭建了一套可复制的发展体系，为之后基层管理者培养打造了先例和模式。</p> <p>6. 相比传统方式，成本节省，设计精准、更高效、落地的学习旅程，达到同样甚至更佳效果。</p>
--	---

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训、教练服务
客户公司性质	
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	<p>客户C是业内知名的化工仓储物流行业供应商，企业稳健发展的同时，企业领导者也敏锐地注意到了业内整体的进步趋势，为此设立了抓住发展机会的新目标，客户希望通过针对性的人才诊断，加速高管人才发展，促进高管人员自我认知的提升和心态的转变，打磨和激发现岗高管人员的战斗力，适应和引领变革，打造和领导未来高度协同的高绩效团队。</p>
具体服务内容	<p>为帮助客户实现目标，DDI为其提供了高管教练服务。经过多次高管访谈，深入了解了企业的战略以及业务驱动力，DDI帮助该企业盘点了高管现状，洞察现有人才的能力和潜力，以应对未来组织战略实现。DDI的高管教练结合此前的评鉴数据，与高管们讨论如何扬长避短锁定发展方向，帮助参与辅导的高管进行了手把手个人发展方案制定以及1对1针对性辅导。辅导过程中，参与辅导的高管与顾问真诚地讨论交流工作中遇到的难点，通过聚焦当前的工作重点和发展目标，以及对应面临的压力和难点，层层剖析结症背后的诱因，深入了解到自己面临的陷阱，并制定出跳出陷阱的学习和应用计划。高管在辅导后回归到真实的业务场景下再锻</p>

	<p>炼所需的知识点和技巧来巩固实践学习成果。辅导的时间跨度较大，得益于同步设置的上下各层的联动以及精准的定期反馈跟踪机制，高管教练跟进式的辅导过程中也安排了中中和期末两次高管学习成果汇报，高管通过个人学习总结了学习成果并展望了未来的发展方向。</p>
服务成果	<p>总咨询时长约为9个月左右，客户信赖于DDI稳定和强大的顾问团队于项目运营，反馈DDI的高管教练提供的洞察一针见血，参与辅导的高管也表示，高管教练的反馈给他们带来了很大启发，无论是此前饱受困扰、反复发生却难以改善的团队沟通问题，还是在未来可能面临的领导决策顾虑，经过了DDI的高管教练辅导后，行为都激发了有效的正向转变，领导力都得到了显著的提升。</p>

客户案例四：

所提供的服务类别	领导力发展培训、教练服务
客户公司性质	
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>客户D为业内首屈一指的汽车制造服务商，随着企业的发展壮大，海外业务的拓展，该企业面临着中高管人才数量缺口大、中高管人才面对新业务挑战动力较低和就绪度不足的问题。该企业希望通过对企业内的新晋中高管进行针对性辅导，给其提供个性化的定制发展方案，为其迎接新的业务挑战做好准备。</p>
具体服务内容	<p>考虑到中高管层级的特殊性，DDI为此提供了高管破局领教解决方案，辅导分为6次，时间跨度约为半年。首先针对几位中高管评鉴报告中的个性数据、以及优势和待发展能力进行解读分析，由此激发了几位中高管的自省，提高了他们的个体认知。接着DDI的高管教练将辅导内容进一步聚焦到了中高管们具体的业务内容和挑战，高管教练抽丝剥茧了中高管面临的四类压力点，并识别总结出他们日常业务中最容易踏入的陷阱，讨论分析症状（比如：动力不足、变革缓慢）背后的诱因，并给出如何破解个人陷阱的解决方案，包括提供定制化的个人发展指南以及针对现状如何改善的具体行动建议。</p>
服务成果	<p>经过了为期半年的咨询期，客户表示虽然是第一次在内部尝试实施这种针对中高管个性化的高管教练服务，取得的反馈成效原超预期。无论是本身内驱力较强的中高管，还是一开始对顾问反馈有较强抵触心理的中高管，都在经过高管教练的辅导后，展示出了明显的行为优化转变，达成了较好的改善成果，帮助他们实现了领导力提升，为后续晋升迎接未来更大的业务挑战奠定胜任基础。</p>

档案内容更新于2021年5月