

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·亦庄 荣华南路15号 中航技广场C座701

网址：www.renhezhenгдаo.com

所属行业类别：销售培训、个人能力发展、专业能力发展、拓展训练和团队建设、教练技术培训

在中国成立日期：2013年9月3日

在中国雇员人数：98

业务详情

1、主要客户所在行业：能源动力、汽车及零部件、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理）

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

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	2019年，客户正在面临人力资本大幅上升，人员成本居高不下，但是多年来养成的习惯是项目经理缺乏对于公司的运营与统筹能力，客户是一个大型的物业管理集团，项目众多，优秀的项目经理屈指可数，他们急需提升项目经理的竞争能力，但是市场上没有合适的课。于是在机缘巧合之下，他们结识了人合正道，他们试探性地提出了一个问题：能不能做一个属于物业行业的独特的沙盘……

	<p>项目需求： 针对人群：客户项目经理 人群特点：30-40岁左右项目经理，实战经验丰富 项目目标：提升学员的全局思维，经营思维，成本管控，安全管控，计划管控，品质管控；让学员全面系统的了解物业项目运营的全貌，深入体验真实的商业环境。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>项目设计思路</p> <p>1. 沙盘开发方向锁定：</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 项目经理的成本意识 ✓ 战略运营思维 ✓ 安全事故管控 ✓ 运营能力：承接项目、财务视角、计划管控、品质管控 <p>2. 项目课题分析：</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 本项目开发符合的运营模拟沙盘的基本特征； ✓ 本项目所开发的沙盘未来应用的学员对象具有较强的业务共通性，如：项目拓展/前期介入/项目接管/项目运营/项目续签、提价、退出 ✓ 本项目的模拟的涵盖面与常规运营类沙盘具有一定的共性，如“财务管理”、“市场拓展”、“财务管理”、“运营管理”等方面，但也具备非常鲜明的个性化特征；“安全管控”、“品质管控”、“计划管理”等知识体系，是一般模拟类课程并不涵盖的内容； ✓ 本项目涉及的知识领域较为宽泛、综合性强、覆盖度高。 ✓ 本项目具有比较典型的情境化特征，需要通过沙盘模拟学习者可能在物业服务过程中遇到的典型工作情境，帮助学习者掌握相关技能并能够学以致用。 ✓ 本项目开发的沙盘应强调综合性应用，追求帮助学员突破分专业学习的通道局限，实现系统思考、综合应用。 <p>3. 沙盘开发基本思路：</p>

根据以上分析，人合正道顾问团队提出以下基本开发思路：

以桌面式物理沙盘模式进行开发。

主要理由：物理沙盘具有冲击力强、开放度高、实施简便、易于迭代等一系列优势；同时因为不需要进行程序编程、调试等后续开发工作，因此在开发成本和开发周期方面均可得到保障；

课程周期建议设定为两天版本。

主要理由：沙盘模拟具备自身独特的规律，规则导入需要占用一定的课时，而规则部分的吸收直接影响后续的培训效果，所以不宜将课程设计的过短。同时本项目设计知识领域较多，根据人合正道的经验，两天的时长才有可能较为充分地将相关知识体系有效展开。3 天以上版本的沙盘在国内应用成功案例较少，不建议采用。

以通用版运营管理沙盘为原型基础，进行扩展开发。

主要理由：通用版运营管理沙盘是目前市场中可靠度最高、效果反馈最佳的沙盘之一，相关开发技术也较为成熟。本项目需求符合这一方向，以此为基础进行开发具有较高的需求匹配性和技术保障性；

介入情境化教学技术，使沙盘使用价值更高。

主要理由：本项目涉及的运营管理安全管控工作具有非常典型的情境化特征，大量的课程知识需要结合情境化的应用场景才能巩固深入。情境化技术是人合正道教学体系的核心特色之一，具备丰富的开发和教学经验（下文详述）

沙盘应模拟一个典型的运营周期。

主要理由：物业运营管理工作作为一个完整的周期性工作，

	<p>核心课程应对各个周期的内容有所涉及，模拟周期应覆盖主要阶段。</p> <p>4. 建模依据-战略地图</p> <p>战略地图（Strategy Map）由罗伯特·卡普兰（Robert S. Kaplan）和戴维·诺顿（David P. Norton）提出。是在平衡计分卡的基础上发展来的，与平衡计分卡相比，它增加了两个层次的东西，一是颗粒层，每一个层面下都可以分解为很多要素；二是增加了动态的层面，也就是说战略地图是动态的，可以结合战略规划过程来绘制。战略地图是以平衡计分卡的四个层面目标（财务层面、客户层面、内部层面、学习与增长层面）为核心，通过分析这四个层面目标的相互关系而绘制的企业战略因果关系图。</p> <p>战略地图的核心内容包括：企业通过运用人力资本、信息资本和组织资本等无形资产（学习与成长），才能创新和建立战略优势和效率（内部流程），进而使公司把特定价值带给市场（客户），从而实现股东价值（财务）。</p> <p>5. 情绪流设计</p> <p>沙盘操作设定为四轮</p> <p>第一轮 统一操作【熟悉规则】</p> <p>第二轮 完成模拟物业项目运营</p> <p>第三轮 增加新规则完成模拟物业项目运营</p> <p>第四轮 多项目运营，模拟两个项目同时运营</p>
<p>服务成果</p>	<p>开发出完全符合客户需求的行业定制化沙盘，解决了客户当前面临的问题，为其后续的人才发展提供有力的支持。</p> <p>具体的交付物大致罗列如下：</p> <p>项目交付：</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ● 沙盘课程开发（甲方独家版权） • 课程名称：《xx 物业项目经理运营沙盘》 • 课程时间：2 天 • 课程人数：35 人—40 人 ● 沙盘教具及教材的设计及制作 • 沙盘课程教具的设计及制作 • 沙盘课程的教材的编纂及印刷 ● 沙盘课程 TTT • 讲师培训 • 助教培训
--	---

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	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>客户很多门店的管理人员能力欠缺，这给企业的销售以及发展壮大产生不利影响，提升门店管理人员的系统运营管理能力是客户的当务之急。</p> <p>但经营力具有系统化、复杂度高、动态化、知识体系交叉性强等特点。提升经营力需要系统、全面地给店长赋能，包含经营视角，团队建设及管理，财务知识，营销策略，货品摆放，吸客引流等各项能力，线性化模块化的赋能培训很难系统综合运用知识点和管理工具提升店长的整体经营力。</p> <p>门店运营是具有牵一发而动全身的系统性高风险特征，任何一个环节的疏漏都有导致连锁性反应。门店经营是一盘棋，系统、全面地看问题才能找出真正问题根源。培养训练店长的经营力是有一定的挑战性和复杂性的。需要场景化直观化实战化的培训才能</p>

	达成技能转化落地。
具体服务内容	<p>人合正道向客户门店提供了包括沙盘的底层逻辑确定、课程模型选用、课程内容搭建、知识点提取、沙盘盘面设计、沙盘教具制作、讲师培训、课件组织等等服务。</p> <p>培训目标制定：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 构建店面经营管理的全局观 2. 把学员的实践经验、碎片化认知和，通过课程体验和分享，形成系统化输出。 3. 传递公司经营期待和管理要求 <p>讲师目标制定：</p> <p>通过专项师资培训课程的学习，借助本手册，帮助讲师实现以下各项提升：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 全面理解本课程开发的内在逻辑 ● 全面掌握沙盘课程的授课流程和授课技巧 ● 掌握指导助教实施课程的能力 ● 提升针对体验式课程的授课能力
服务成果	<p>小米之家店长应具备的各项技能如全局视角、经营理念、大局观及实战操盘的技能和方法等是沙盘训练的最好呈现形式。</p> <p>店长定制化沙盘达到以下教学目标：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 建立店长能力模型，呈现在沙盘中形成多个关键指标，如：客单价、转化率、连带率，通过沙盘推演训练店长及后备店长的经营力； 2) 通过实战，理清经营的基本思维逻辑，提升商业智慧（Business acumen） 3) 建立经营大局观，增强部门间的协作意识经营力 <p>提交给小米之家的交付物具体有：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 沙盘教具及教材的设计及制作 ● 沙盘课程教具的设计及制作 ● 沙盘课程的教材的编纂及印刷 ● 沙盘课程 TTT

- 讲师培训
- 助教培训

在后续的内化培训中，小米店面沙盘在近4个月的时间内达到了如下成果：



档案内容更新于2021年5月