

上海思瀚商务咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海思瀚商务咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Headstart Consulting

企业常用简称（中文）：思瀚商务

所属国家：中国

中国总部地址：芝加哥

网址：www.headstartchina.com

所属行业类别：教练技术培训

在中国成立日期：2004

在中国雇员人数：26

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）、汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、化工与石化、电子电气

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	汽车及零部件
客户当时的需求	该公司这个全球优秀领导者培养的摇篮地，在当前这个瞬息万变的市场下，仍对于中、高管领导力的发展和教练的培养不遗余力。该公司希望能够汲取百家所长，打造属于自己的教练文化。此外，该公司也希望通过一些项目来提升领导者的领导力，尤其是系统地 and 战略地提升领导力 - 满足内部和外部的变化，拓展领导者思维的高度、深度和广度；应业务发展的需要，加强横向的跨部门协作；发展共享的领导力，形成共享的领导力理念和文化。



<p>具体服务内容</p>	<p>《教练型领导》工作坊 具体如下 1) 定制化设计课程之前准备工作：包括思考目前的领导力挑战、思考个人最佳领导经历和受人尊敬的领导者品质，领导力的自我测评。2) 工作坊：针对参与此次项目的领导者，包括卓越领导力五个实践以及如何引领非凡。同时，结合领导力的承诺和30项领导力行为做了深入探讨，结合目前的挑战展开讨论，承诺具体的行动方案。3) 工作坊后续跟踪：实践所学内容，实现从“知道”到“做到”，从行为到习惯的转化，其中包括阅读《领导力：如何在组织中成就卓越》并与小组分享，让学员在工作中实践30项领导力行为并主动寻求反馈。所有学习小组分享学习中的故事和最佳实践。4) 教练辅导，支持领导者可以时不时的站在更高的角度看待下当下的自己</p>
<p>服务成果</p>	<p>经过项目后，学员们在认知和心态上都有一定的改变，进而在行为上作出改变：</p> <p>1) 认知和心态的改变：领导力不是天生的，领导力是可以通过“以身作则、共启愿景、挑战现状、使众人行、激励人心”这个5个实践的不断践行来培养、发展和提升。领导力的提升是不断扩大自己可控的和可影响的范围。</p> <p>2) 行为改变：</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 明确自己的内在核心价值观，使行动和价值观统一，真正做到真正地以身作则 <input type="checkbox"/> 描绘未来愿景，并能够感召他人，共创并澄清共同愿景 <input type="checkbox"/> 直面挑战，带领团队寻找创新的方法来改进工作；同时能够将困难分享，建立一步一步的成功经验，同时，能够从失败中学习提升 <input type="checkbox"/> 掌握赋能他人的方式和方法；挑战自己和他人，提升能力；建立信任的互动关系； <input type="checkbox"/> 对他人出色工作及时地当面赞扬和鼓励；同时也能够鼓励和认可集体 <p>3) 组织文化改变：统一并加深了对于领导力模型和行为的理解；形成共享的语言、理念和文化。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>教练服务</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该公司近几年来业务和团队的发展十分迅猛。随之而来，领导者也需要具有全球化的视野和格局、跨文化的感知并在多变的市场</p>



	<p>环境，更加敏捷以及发展他人的能力。为了实现可持续发展，组织会制定业务战略目标。而为了确保业务目标的实现，组织需要匹配的领导力发展和人员发展目标。作为企业的管理者，总监级及以上的领导者任重道远。他们需要带领队伍提升思维意识，改变团队成员行为，赋能人才，培养干部团队。每个领导者需要成为教练型领导，以身作则，赋能团队，同时，管理者有时间思考长远的目标和做整体的布局 and 规划，避免自己陷入疲惫应战的困境。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>通过多个不同的项目，对管理者们通过不同的形式进行支持：1) 工作坊：就领导者的教练辅导能力进行了深刻的探讨和交流，理解为什么教练型领导是未来领导力发展的趋势；掌握教练辅导的能力、内在状态和秉承的原则；一步步学习了CREATIVE教练辅导流程；掌握了切实可行的教练辅导工具；绩效发展和人才发展的双循环以及在每个环节的教练辅导和结果等等。2) 跟踪辅导：在教练辅导结束之后，每个月都进行线下或者线上的跟踪教练辅导和最佳实践分享；3) 一对一教练辅导，对于参与的所有管理者（总监级别）都进行了1对1的教练辅导。4) 最后对项目进行回顾、复盘以及庆祝。</p> <p>不仅仅了解了打造团队所需的教练之道，更掌握了行之有效的流程、工具和方法论，从而做到绩效管理和人才发展的双循环，同时也释放了自己领导的潜能，推动了教练文化的发展。</p>
<p>服务成果</p>	<p>项目后，主要有三个方面的影响：</p> <p>思维模式的变化</p> <ul style="list-style-type: none"> o 从被动等待到主动争取；从聚焦在过去到面向未来 o 刷新管理思路，启发学员运用教练辅导的方法发掘员工优势，重组团队布局 <p>行为模式的变化</p> <ul style="list-style-type: none"> o 从授人以鱼逐步转变为授人以渔和授人以欲 o 转变管理方向，管理者赋能他人的能力在逐步提升，成为赋能型的领导者 o 明晰了自己和团队对未来的展望和需要采取的行动，也梳理了有关个人发展和领导团队过程中的困惑和挑战 <p>绩效、团队、组织的影响</p> <ul style="list-style-type: none"> o 管理者绩效方面：管理者通过实践和辅导，提升自己的管理和赋能的能力，自己感觉更加轻松；从细节中逐渐脱离出来，学会从更高的思维和更大的格局来思考现在和未来；感受到教练辅导的力量并持续践行。 o 员工和团队方面：感到被尊重和参与感，有动力和信心；为了提升自己的能力，愿意做更多的贡献；更有意愿和动力的展现



	<p>自己；团队方面的凝聚力和互动关系也大大提升。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 整体绩效方面：从教练辅导的反馈来看，梳理当下的问题和困惑，找到解决方案。提升了管理的能力，更加明确管理思路和方法。 ○ 培养和发展一批中坚力量和赋能型的领导者，为搭建梯队、发展梯队以及为将来组织的长远发展和组织变革奠定基础。
--	---

客户案例三：

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	快速消费品
客户当时的需求	<p>该公司拥有百年历史的老牌食品饮料品牌，在当今竞争激烈的市场中如何保持市场占有率的同时能吸引新世代的消费者，绽放年轻的活力是目前企业面临的挑战之一。因此今年从全球总部到亚太区贯彻实行一套共通的领导力语言成为我们这次领导力项目的主要目的。</p> <p>他们需要带领团队提升思维意识，改变团队成员行为，赋能人才。每个领导者需要成为教练型领导，。</p>
具体服务内容	<p>针对10位高管和50位中层分别进行了3场《教练型领导》工作坊，从上到下学习并实践教练式谈话和辅导。就领导者的教练辅导能力进行了深入的探讨和交流，理解教练型领导的重要性；掌握教练辅导的三大能力：积极聆听、有力发问和直接反馈，以及教练辅导中领导者的内在状态和需要保持的原则；学习了CREATIVE教练辅导流程；掌握了切实可行的教练辅导工具；</p> <p>在半年内开展跟进的团队教练两场，回顾实际应用场景中的收获，分享最佳实践；</p>
服务成果	<p>项目带来几个方面的转变：</p> <p>思维模式的变化</p> <ul style="list-style-type: none"> - 从抱怨外界环境到聚焦在可以控制和影响的因素，从而扩大自己的影响力 - 从关注问题、困难和借口到关注解决方案和创造各种可能性 - 从站到自己的位置看事情，到有全盘考虑和整体的思维模式 <p>行为模式的变化</p> <ul style="list-style-type: none"> - 从原来的命令和控制模式逐步转向更多聆听、发问、启发和引导 - 从自己是解决问题的专家逐步开始具有管理意识，发展并赋能他人，培养和提升下属和团队的能力 - 从给出答案逐步转变为让员工寻找答案，掌握带领团队的行之有效的方式 - 从只关注短期的任务、绩效和结果，到双管齐下，短期绩效和

	长期人才
--	------

档案内容更新于2022年10月