

北京知行韬略管理咨询有限责任公司

企业详情

企业官方注册名称：北京知行韬略管理咨询有限责任公司
 企业常用简称（英文）：_____
 企业常用简称（中文）：知行韬略
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京朝阳区CBD万达广场八号楼26层3002室
 网址：http://www.beijingonline.com.cn/

A、所属行业类别：领导力发展培训
 在中国成立日期：2008年12月4日
 在中国雇员人数：50-100 人

业务详情

1、主要客户所在行业：建筑业、能源动力、IT信息技术，半导体及通讯、汽车及零部件、生命科学（如医药，医疗器械等）

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	民营
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	结合医药大环境，客户正在经历快速发展、变革、转型期，未来将面临巨大的管理挑战。很多业务人才被提拔到管理岗位，发现管理能力弱、管理意识不足，同时面临公司大量 90 后新人涌入，管理者需要适应新生代的管理，承担起更多的管理职责。从业务精专到管理目标、过程检查、绩效辅导、沟通反馈等。新任管理者对人、对团队管理来讲都是面临巨大的挑战。此次启动了基层

	管理者的培养计划。
具体服务内容	<p>"小CEO养成计划-基层管理者培训"的第一门课程《管理转型》，通过深入探讨“亲力亲为”“老好人”的管理的特征，引发学员对自身管理现状与存在问题的深入思考。通过探讨角色定位，从基层管理者工作的成就感转移出发，到管理者如何学会三大管理假设，进而锁定管理风格和方向，通过上下级的期待，让管理者思考自己的角色定位，为成为优秀的管理者打好基础</p> <p>目标是管理的灵魂，如何管控变量，达成好的结果就需要我们对于目标的来源、目标的管控做针对性的学习。《目标管理》课程夯实工具技巧，解决学员困惑，解开目标管理的真相。</p> <p>良好有效的沟通是管理的重要组成部分，《有影响力的沟通》包括了沟通的基础逻辑和技巧，学会深度聆听的方式，打通人与人之间的沟通壁垒，性格分析让学员调整与克服自我的沟通缺陷，场景化的沟通练习加深了工具和技巧的固化。</p> <p>《问题分析与解决》课程让学员找到差异，通过层层分析问题，找到真因-设定目标-制定对策。</p> <p>《团队管理GPS》作为收官之战！上接战略目标，下接团队绩效，小“CEO”们需要学会整合内外资源，从而解决管理中的难题：老师在团队敏捷管理、差异化创按才管理、基于人才价值链的周期管理、展开详细的实践一系列的讨论和实践练习，深度赋能学员。</p>
服务成果	<p>客户正经历快速发展、快速变革、快速转型期；对管理者能力及质量提出了更高的要求。面对重重压力和挑战，项目组经过前期大量的调研和访谈，从组织需求、能力要求、上级期待、学员自身四个方面最终确定了自我管理提升、管理工具植入、团队管理建设三个面的提升计划，开展五门管理课程，助力打造一支“会带队伍、能打胜仗”的最小业务单元领导者！本项目历时2年、共计5个班级、学员人数300+、学习输入60+个工具、作业分享字数达30W+、产出1500+份的作业实践。</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	民营
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>中层队伍的建设是支撑企业持续增长的重要保证，作为企业承上启下的关键角色，不仅是团队的领导者，更是企业经营目标落地的推动者，为高层领导者部署基层实践、推进工作落实起到了重</p>



	要桥梁作用，可以说既是领导者，又是执行者，同时也是管理者。为了在激烈的市场竞争中保持上扬的优势，结合人才盘点结果，设计开展职能体系管理人员培养项目。
具体服务内容	知行韬略合伙人、国内资深转型专家杨继刚老师走进石药集团，与中层深入探讨、分享课程《从业务骨干向优秀管理者转型》课程从管理者三大角色定位出发，立足沟通这一话题，从跨部门、对上、对下三个层面，切实解决了职能体系中层沟通应该掌握的方法和思路。 课程中，为了帮助学员及时的思考与复盘，帮助课程内容更好的落地，运营部利用学员休息时间，组织学习分享活动，鼓励学员在结构化思考与输出分享的同时，设置团队奖与个人奖，激励学员应用管理工具，争获奖项。
服务成果	课程通过管人、管事两个层面出发，帮助中层管理者系统性的提升管理思维，更好的赋能下属，影响上级的，做好管部门协作，切实解决了职能体系中层沟通应该掌握的方法和思路。课堂中学员积极参与，沉浸讨论。学员人数 50 余人、学习输入 25+个工具、作业分享字数达 3W+、产出 100 份的作业实践

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	国有
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	伴随着“十四五”规划，2021年客户工程完成了新一届领导班子与管理团队的换届。中层管理岗迎来了一批新生的中坚力量。 中层管理者需要从一下几个层面提升 如何更好的帮助新任管理者尽快胜任新的角色和岗位，提升领导力水平。 大局意识：国际化作为公司重点的发展战略，要求管理干部无论是对国际形势、国家战略还是上级战略部署都要有一定的敏感性 管理效率：从依靠经验主义到系统科学的管理方式的升级，有效的提升组织管理效率，打造高绩效团队； 以奋斗者为本，以客户为中心，十四五期间公司将面临更大的挑战和行业的不确定性，管理干部需要具备更强的危机意识，提升风险管控能力。
具体服务内容	正值十四五规划元年和干部换届的关键节点，这批新任干部的履职能力将很大程度上关系到公司战略的落地和达成，因此，以专项培训班的方式进行系统的培养。



	<p>为了帮助公司战略更好的落地，知行韬略创始人沈小滨老师分享战略解码与业务战略规划。</p> <p>为了更好的帮助新任管理者尽快胜任新的角色和岗位，提升领导力水平，知行韬略合伙人、国内资深转型专家杨继刚老师牵手客户工程，倾情分享课程《从业务骨干向优秀管理者转型》</p> <p>这个世界越来越不确定，各类风险事件屡屡发生，全面风险管控势在必行，知行韬略风险管理专家殷俊老师分享课程《全面风险管理》阐述企业风险管控与良性经营的必要性</p> <p>华为首批“蓝血十杰”、华为项目管理能力中心部长易祖炜老师，深入课堂，与客户工程中高层管理干部分享华为的企业项目管理体系化运作价值、业务逻辑以及构建方法。课程设计思路为了课程内容更好的落地，更符合客户工程管理干部的实际工作场景，知行韬略创始人、本次系列培训体系的总设计师沈小滨老师，也来到课堂之中，形成双导师制课堂。</p>
<p>服务成果</p>	<p>中层人才培养项目是从一场“补缺拾遗”到“系统培养”的升级，帮助管理从管理自我、管理业务、管理团队、管理组织四个维度出发，做好个人角色定位，客观认知自己，实现自身的管理意识转变。同时立足行业视角，了解标杆的企业项目管理体系化运作价值、业务逻辑以及构建方法。</p> <p>最终学员们发散思维，深度思考，厘清了自身管理思路、明确管理的核心本质。</p>

客户案例四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>汽车及零部件</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>经过10余年的高速成长，国内汽车市场近几年进入“微增长”阶段，竞争加剧，全行业转型升级势在必行，面对行业整体向电动化转型的大趋势，客户全面提速电动化转型战略，以产品电动化为外在呈现，以营销数字化为内核优势，以品牌温清化贯穿始终，全力推动“三化”进程。而这个过程，需要组织能力的支撑，更需要大批优秀经理人的能力升级</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>知行韬略合伙人王式华老师带领专业讲师团队，为客户后备管理梯队人才从角色认知出发，围绕岗位素质能力以及管理挑战场景进行系统提升培训。中层管理者处于承上启下的关键岗位，王式华老师为中层管理者带来课程《战略解码与高效执行》</p>



服务成果	<p>学习成果</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 帮助管理者理解战略解码对战略执行的引导作用，通过训战掌握战略地图绘制； 2. 帮助管理者学习从目标到战略KPI的导出过程，掌握KPI与组织绩效设计方法； 3. 通过关键工具的学习与训练，帮助管理者理解战略执行的原点，掌握多元化目标执行体系建设及保障工具。帮助中层管理者们能让公司战略不偏离、有方法、有保障的执行与落地。
------	--

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	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	为了更好为政府、业主、施工、咨询、设计和运营等参建方提供优质的产品和服务,为用户在数字化转型的管理变革中赋能,2022年客户再度携手知行韬略，在各个分支分别举办赋能研修班，邀请处于企业数字化转型中的管理者，学习更先进更便捷的团队管理模式。
具体服务内容	洛阳市建设工程造价管理协会、客户与知行韬略携手举办客户数字造价赋能研修班，洛阳市造价工程管理处万爱国处长亲自开班致辞、同时特意邀请到了联达数字造价业务成本大数据方案部总经理王磊做主题分享，对建筑企业数字化转型及成本管理提供一些新思路新想法。更有知行韬略核心讲师王大泓老师，倾情分享课程《团队管理模式与领导艺术》
服务成果	来自建筑行业各个领域的40余位领导，大家齐聚一堂，本着“共商、共建、共享”的原则，为构建具有创新活力的工作机制，提升市场机制下管理者的领导能力，营造良性的团队执行氛围，实现高效能管理模式，最终推动组织整体管理升级，现场论道，共同探讨。

客户案例六：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	面向客户“十四五”规划，中高层管理者是企业的核心人才，是企业未来事业发展的根本保证，作为企业的高层管理者，需要开阔思维，构建核心竞争力、洞悉市场导向，构建共荣生态圈。如何更好的履职尽责，如何担当客户高质量发展的核心力量，如何肩负起客户战略目标分解与落地，如何整合与协同客户内外资



	源，如何系统提升管理能力和水平，成为需要解决的问题，重点围绕以下四大问题展开：工程师、设计师为主体技术团队怎么管？如何有效激励专家型员工？那些从技术专家转型而来的管理者，如果既能牵引团队技术创新，又能回到管理者角色，驱动团队绩效提升？
具体服务内容	课程中主要解决了以下问题 问题一：如何从技术/业务/设计专家思维向优秀管理者转型 问题二：如何将客户的战略目标分解到院所、部门、员工 问题三：如何系统提升上下级、跨部门、跨项目的沟通效能 问题四：如何构建（非财务人员）系统化财务管理思维和逻辑
服务成果	从管理的主要矛盾到管理的工具、方法一步一步的拆解和练习，带入学员工作中的实际问题，引发学员的共鸣和热烈讨论，最终产出超过5万字学员分享，25份实战管理问题解决方案

客户案例七：

所提供的服务类别	领导力发展培训
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	客户为全球能源事业提供解决方案的服务商。培育了“输变电高端装备制造、新能源、新材料”一高两新国家三大战略性新兴产业。现已发展成为中国输变电行业的骨干企业，我国大型铝基、硅基新材料研制及出口基地，大型太阳能光伏及风电系统集成商由于公司各部门地理位置比较分散，各部门之间交流少；如何通过培训提升团队之间的沟通与合作，提高员工对组织的向心力和凝聚力，成为公司高层最为关心的话题。
具体服务内容	本次课程参训学员层级各异，杨老师从当下学员最关心的 异地跨部门沟通这一话题出发，逐级分析了不同层级而言沟通 的重要性，并深刻揭露了沟通问题的根本原因是出于流程制度的欠缺，唤起学员对于管理意识的重视，获得了同学们的广泛认同。
服务成果	本次课程采用线上授课方式，在课程中通过微信群，给大家带来课间小游戏，帮助同学们在学习中提神醒脑。本次参训学员也有国外的小伙伴，他们跨越八个小时时差，参与课程，而且在课堂中积极互动，在培训班结束后表彰为“云端之星”为其他小伙伴树立榜样

客户案例八：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营



客户公司行业	
客户当时的需求	客户高层管理者大多为业务/技术专家，逻辑思维较强，管理基础比较薄弱，缺乏系统的管理培训。如何系统学习管理知识，重炼基础，打开格局与眼界，加强教练式引导的锻炼和创新思维的获取；学习更多的管理理论和管理工具方法。作为企业的高层管理者，如何转变思维，构建核心竞争力和洞悉市场导向，构建共荣生态圈。为满足公司战略转型对核心团队建设的需求，计划开展高层研修班人才发展项目。
具体服务内容	<p>主要以 6p 领导力开场，帮助高层管理者系统梳理一下领导力的体系，先让他们对领导力有一个框架的了解。</p> <p>整个项目要解决的问题是：提升高管理们的管理技能提升，加强梯队人才培养，具有战略眼光，能够快速转身适应新的环境，带好团队，高质量完成集团绩效指标。包括以下三个方面的能力：</p> <p>个人管理能力：让高层管理者实现从技术型管理者向团队领导者转型，完善“个人领导力”体系，进而成为战略领军者，实现“个人”角色全面升级。</p> <p>团队绩效能力：通过本次项目的组织与实施，使不同业务领域的高层管理者能够更好地做好能力复制，打造教练型组织，推动团队变革，实现能力和团队绩效提升。</p> <p>组织经营能力：打开格局与眼界，洞悉市场导向，预知风险与危机，促进思维创新与能力升级，构建企业的核心竞争力，着眼两个市场、两种资源，快速推动企业转型升级。</p>
服务成果	如何系统学习管理知识，重炼基础，形成领导力体系；如何加强变革创新思维的获取；学习更多的管理理论和管理工具方法。如何提升企业全面经营思维，提高站位，掌握企业经营全流程，躬身入局。打造能打仗、会打仗、打胜仗的高层管理团队，构建核心竞争力是本次富海控股高管训练营项目的重中之重

客户案例九：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	建筑业
客户当时的需求	面向客户“十四五”规划，如何履职尽责？如何担当成为院所高质量发展中的中坚力量？如何肩负起院所战略目标分解与落地？如何整合与协同内外资源？如何系统提升管理能力和水平？已经成为客户青年干部（分院所管理者）必须要回答和面对的问题。



<p>具体服务内容</p>	<p>知行韬略合伙人、客户的老朋友杨继刚老师针对特别为第五期青干班学员的四大急需解决问题，定制青干班学员的能力提升模型上承战略、外扩视野、内提能力、下接绩效。</p> <p>项目共分为四个阶段，参训学员由各个分院所中优选，合计26人。项目依据遵循第五期青干班学员能力提升模型，采用“问题导向+场景实战+小组研讨+学以致用”的授课模式，实施“主线学习任务+支线游戏化挑战体验”双路径教学设计，帮助学员更轻松更深刻的将学习成果学以致用</p> <p>阶段一：系统掌握管理者的角色定位与技能、方法结合实际管理问题与业务场景，演练团队差异化管理解决方案</p> <p>阶段二：将客户战略规划与分院所战略目标相结合，层层分解落地·运营战略分解与落地工具、方法，实现责任与绩效落地。</p> <p>阶段三：帮助学员掌握非财务人员的财务管理思维与系统；运用实战案例研讨，结合具体的业务场景帮助管理者看懂财务问题，看清经营真相</p> <p>阶段四：系统掌握上下级与跨部门之间的沟通问题和真相从机制层面提升沟通效率；打破部门墙、团队墙，减少深井效应对沟通的影响。</p>
<p>服务成果</p>	<p>青干班为期3个月，分4个学习模块，54个线下学时，共研究并产出了12个实战问题解决方案，学习并实践了25个管理工具模型，针对36个实战问题进行研讨，共产出72000字结构化分享。汇集出170页的培训资料汇编。</p> <p>这不仅仅是一次学习，更是一次成长、一个挑战、一场蜕变、一段难忘的经历。</p> <p>三个月来，学员们真正开始打破固有的技术工作者思维，尝试真正读懂院公司发展战略的深意；在管理上讲求方法，学着用因人而异的方式给员工赋能；</p> <p>不论个人还是团队，都站得更高，看得更远。保持高敏感度，时刻紧跟院公司发展战略真正开始为大国大设计，大师大手笔付诸实践。</p>

客户案例十：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>建筑业</p>



<p>客户当时的需求</p>	<p>1、进入21世纪华新紧紧抓住我国水泥产业结构调整带来的发展机遇，依据 “低能耗、高环保、高技术、高效益、可持续发展” 的思路，组织实施了“十字型” 定位发展战略、“纵向一体化” 产业发展战略、管理创新战略、技术创新战略、社会责任战略等五大战略，实现企业发展与股东的利益、员工的发展相一致，与社会、环境相和谐，让百年老厂重新焕发了新春。</p> <p>2、在2020年公司提出5年倍增战略计划，中部地区一把手，发现中高层经营意识薄弱，只站在自己部门的角度考虑问题，缺乏全局意识。出现制定好的计划，中高层落地、执行不到位。自此有了本次培训需求。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>将军无能，累死三军。企业中、高管如何提升战略思维，如何推动团队做好战略分解，如何推动战略的执行与落地，如何设计执行的机制与流程，如何确保战略方向大致正确，如何让团队充满激情，如何用以客户为中心的文化凝聚团队，如何在有限资源的约束下聚焦战略重点，如何让中高管领导者用脑子打仗，更多一点思考战略引领问题，而不是整天忙于救火和解决各种紧急问题，如何让中高管不仅聚焦今天的业绩目标，还要谋划明天和后天的战略布局，是企业中高管领导者最重要的使命与任务。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、课程梳理了领导力的概念，指出了领导者要做的三件事、领导力的三项素质和能力要求，帮助学员将隐形的战略地图显性化；</p> <p>2、阐明了领导与管理的区别和联系；并提供赋能团队的方法和工具</p> <p>学员反馈“通过本次培训后，本课程的内容对我启发很大，在实际工作中要统一思想，建设培养核心团队，制定严厉的考核机制，以制度管人，规划发展计划，把学习到的知识用到实践中。”</p>

档案内容更新于2023年8月