



智睿企业咨询（深圳）有限公司上海分公司

企业详情

企业官方注册名称：智睿企业咨询（深圳）有限公司上海分公司

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

网址：www.ddichina.cn

所属行业类别：测评解决方案、招聘管理系统、招聘技术(除招聘管理系统外)

在中国成立日期：2002年4月22日

在中国雇员人数：143

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理）、机械制造、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	测评解决方案、招聘技术(除招聘管理系统外)
客户公司性质	民营
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	为了应对快速的市场变化，客户公司制定了互联网战略，从而调整了整体的组织架构，将组织去中层化，调整为平台+小微的模式。作为核心架构，平台主对于整个组织的转型起到至关重要的作用，而平台主的岗位要求和人才标准与传统高管的人才标准发生了较大变化，而客户公司内部认为现有的后备人才梯队不足以支撑未来的组织发展。

	<p>客户公司请DDI对于平台主的人才梯队采用复合式的评鉴方式，对整体平台主的后备人员进行盘点，识别每个人的潜力与能力差距，对未来的梯队进行分层次针对性的培养。</p>
具体服务内容	<p>采用复合式情景模拟评鉴方式，含：潜力测评、个性测评、多维度评估、情景模拟、绩效考核、发展意愿访谈。对整体人员进行评鉴与盘点。</p> <p>分层次针对性的发展：针对不同发展目标，结合不同形式的发展手段；通过学习对赌机制增强学习投入和承诺；</p> <p>具体手段：报告解读与反馈、多元化学习小组、知识点培训、主题实践、教练辅导与跨界参访等等。</p>
服务成果	<p>在人才评鉴与盘点阶段，共进行40余名平台主后备的盘点，其中部分人员在盘点结束后晋升到平台主岗位。</p> <p>在人才发展阶段，前期测评人员中约有20余人进入平台主后备人才库，参与为期1年多的发展项目。项目结束后，部分人员晋升到平台主岗位。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	测评解决方案、招聘技术(除招聘管理系统外)
客户公司性质	民营
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	<p>客户公司1993年创建于重庆，发展于全国，业务涉及地产开发、商业运营、物业服务、长租公寓等领域。</p> <p>项目目标：</p> <p>a. 需要更多符合质与量要求的高管（职能总经理、地区总经理）</p> <p>量：业务拓展到更多城市，需要更多城市地总等负责人</p> <p>质：由于更多元化项目的开发，高管需要在更多方面进行标准的定义（多样化，商业意识，经营能力，创新能力）</p> <p>b. 批量筛选：将标准进行落地应用，通过评鉴确保能力模型的落地和高管梯队盘点，为后续高管发展提供有效依据</p>
具体服务内容	<p>a. 高管标准统一：</p> <p>核心高管的1对1访谈，即人才管理委员会成员和部分职能总、地区总</p> <p>Focus Group扩大范围，面向目标高管群体：职能总，地区总</p> <p>b. 科学精准的识别诊断：</p>

	<p>AC梅凯平台 (BA、简化版OC、Coach、Peer、TS、GLI)</p> <p>c. 打造高管梯队供给，将现任高管，新上任高管，储备高管（新项目还未营业，正在筹备开业）及后备高管（下一个层级：运营总、项目总）等进行测评，为当前匹配不同业务需要提供依据，同时也为后期的人才发展方案设计提供精准数据和方向，形成高管梯队，为业务持续供给人才。</p>
<p>服务成果</p>	<p>a. 项目结束，效果明显，得到多方高管的认可与支持 通过能力体验营，将能力详细解释给目标人群，帮助认识到能力模型的价值、准确理解能力与实际工作的链接。</p> <p>b. 能力模型的落地应用 截止2018, 1, 已有22位高管完成了测评，客户公司已开始为这批高管进行学习旅程，行动学习的设计，并将测评结果应用到人才决策中</p> <p>c. 项目周期缩短，比预期提前完成 DDI有成熟的理论体系和工具，所有环节的推进在技术方面都顺利完成，也是高管建模和测评较快完成的项目。</p>