



第十七届人力资源业务伙伴年会

2020年7月8-9日，上海





联系我们

地址：上海市武宁路99号我格广场办公楼1001室

邮编：200063

电话：+86 21 6056 1858

Fax: +86 21 6056 1859

邮箱地址：marketing@hrecchina.org

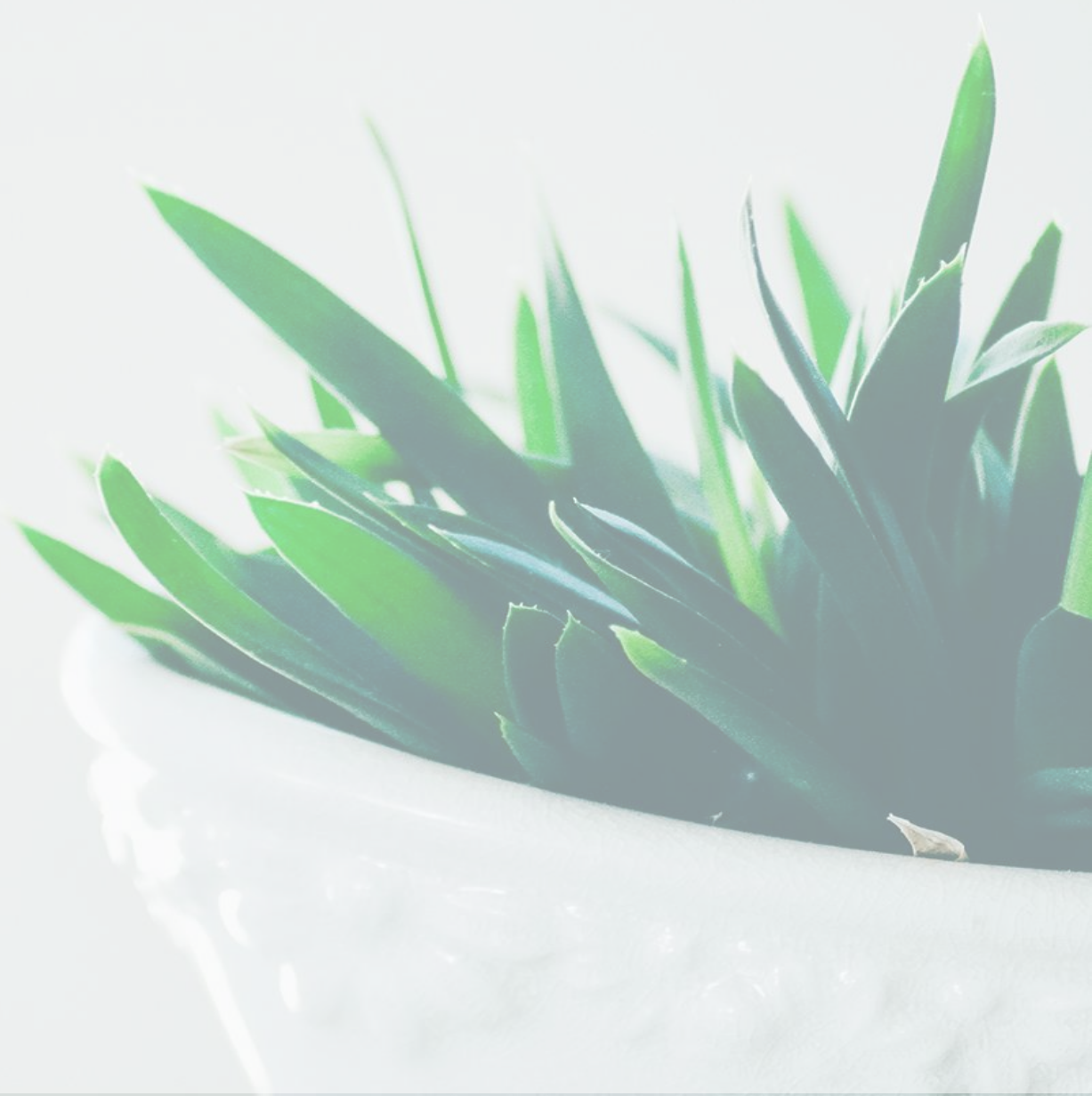
网站：www.hrecchina.org



高段位 业务伙伴打造记

BUILDING A HIGH RANK BUSINESS PARTNER

Coco 陈可





500强外企高管



作者



合伙人经历



博士



高管教练 (ICF认证PCC)



DDI、Harrison、MBTI人才测评师



交大高金、华师大、财大、上外MBA导师



- 为何要成为业务一份子 (WHY)
- 高段位业务伙伴画像 (WHAT)
- 如何和业务共舞(HOW)

”

W H Y



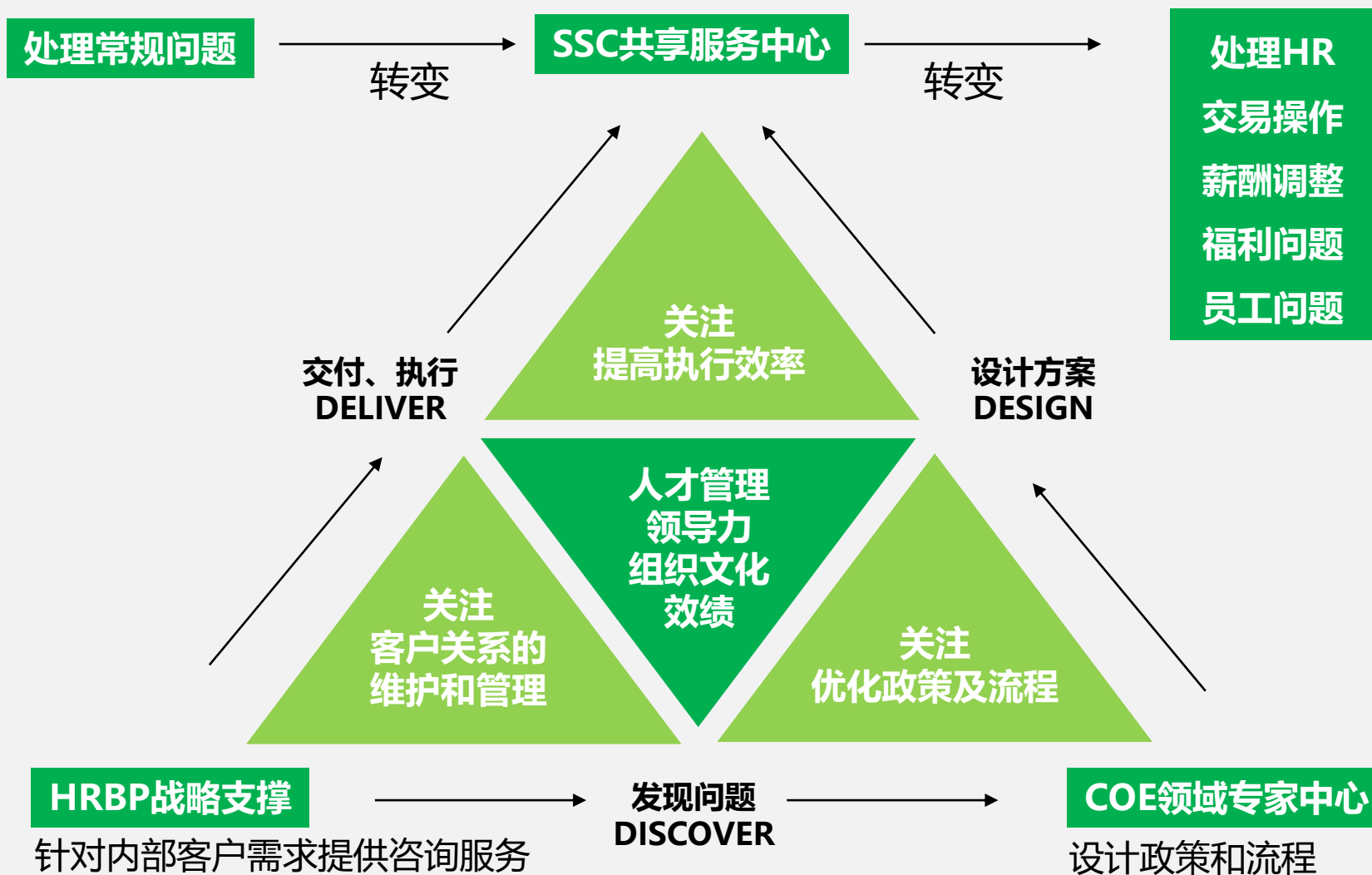


不确定时代的生存本质：价值论-**WHY**

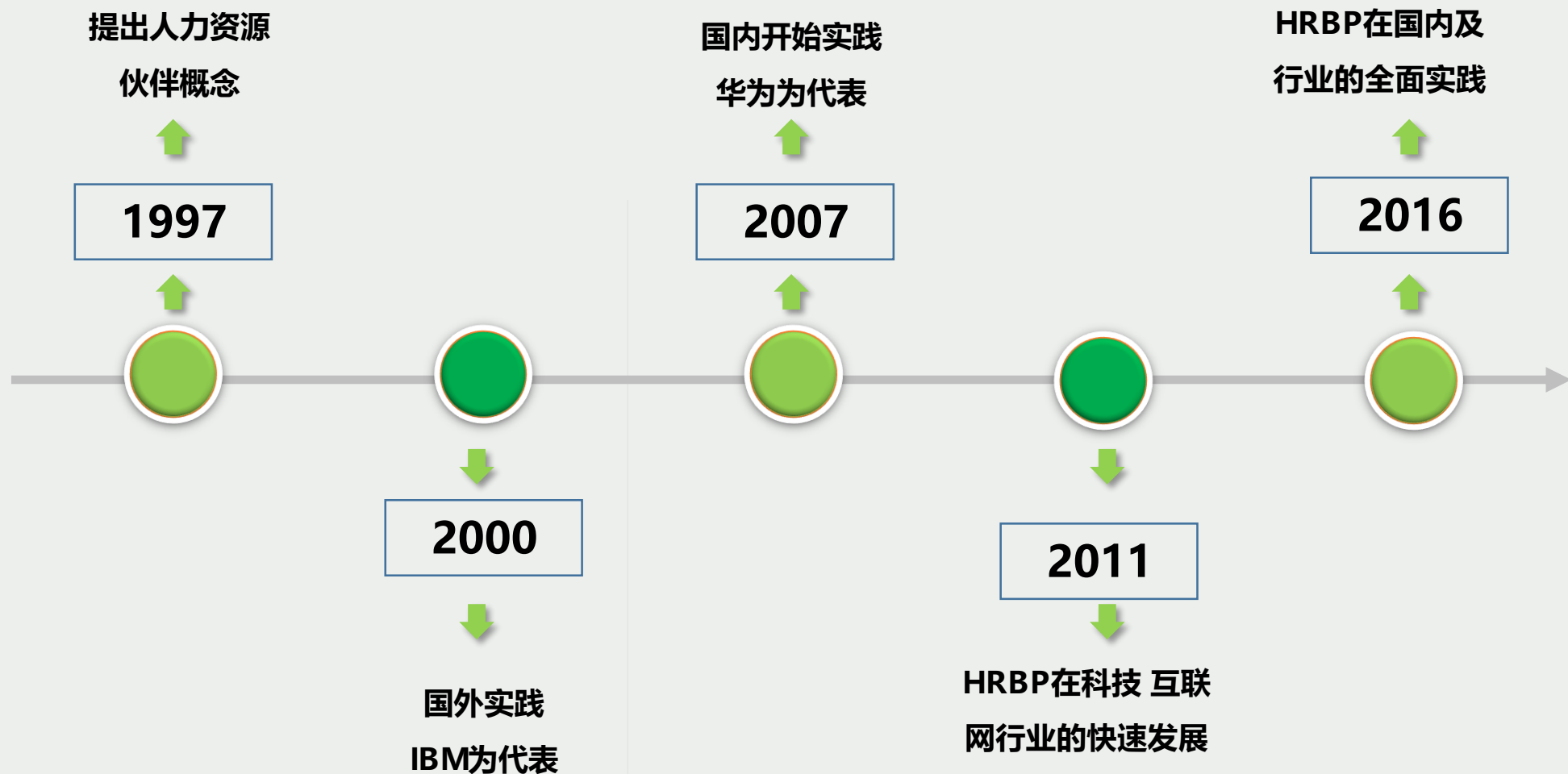
WHAT



WHAT-HR三支柱源起



HRBP全球发展简史(1997-至今)



HRBP发展简史(1997-2006)

1997年

美国教授戴维尤里奇
提出HR四角色模型



2000年

世界500强企业,
陆续应用HRBP



2006年

中国-华为开始
构建HRBP角色转型

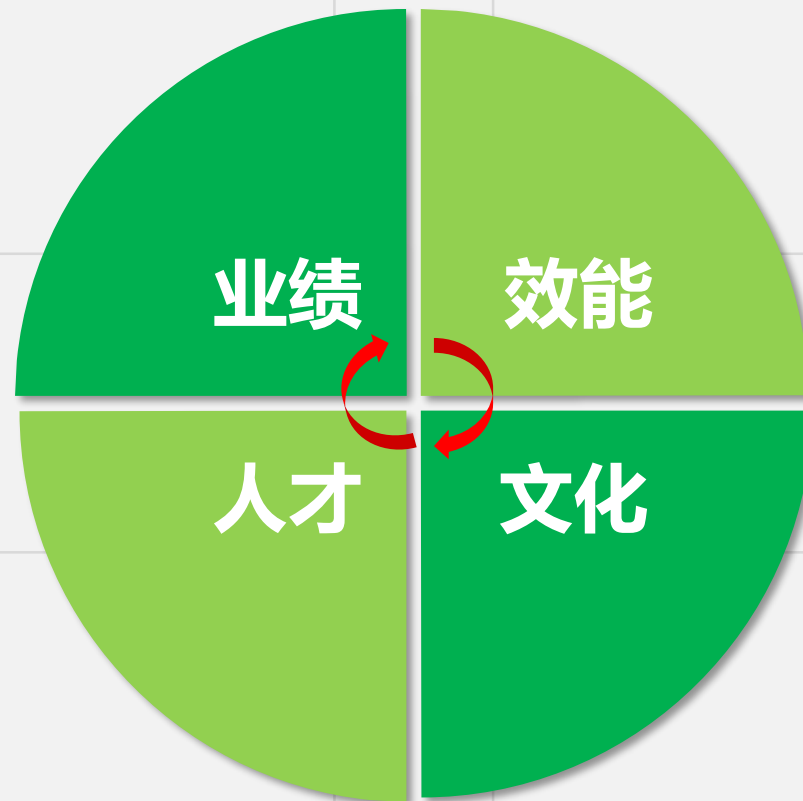
HRBP的角色模型



能力模型（1）——HRBP的核心产出

- ✓ 收入
- ✓ 利润

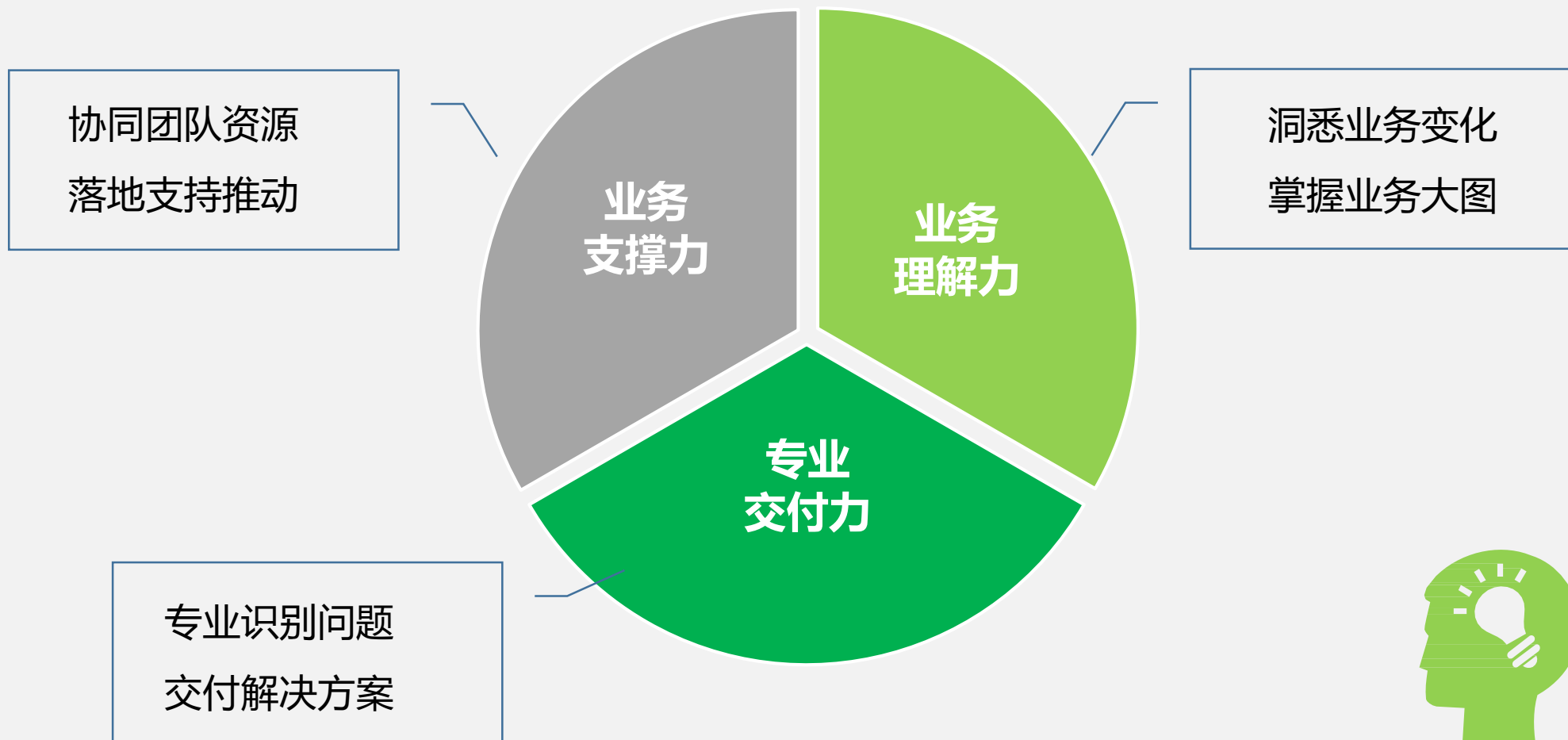
- ✓ 人力效能
- ✓ 管理效能



- ✓ 干部管理
- ✓ 关键员工


- ✓ 企业文化
- ✓ 团队建设

能力模型（2）——HRBP价值体现



新技术在人力资源行业的应用





2025年，
人力资源共享服务中心
99% 的HR的工作岗位
将被机器人取代

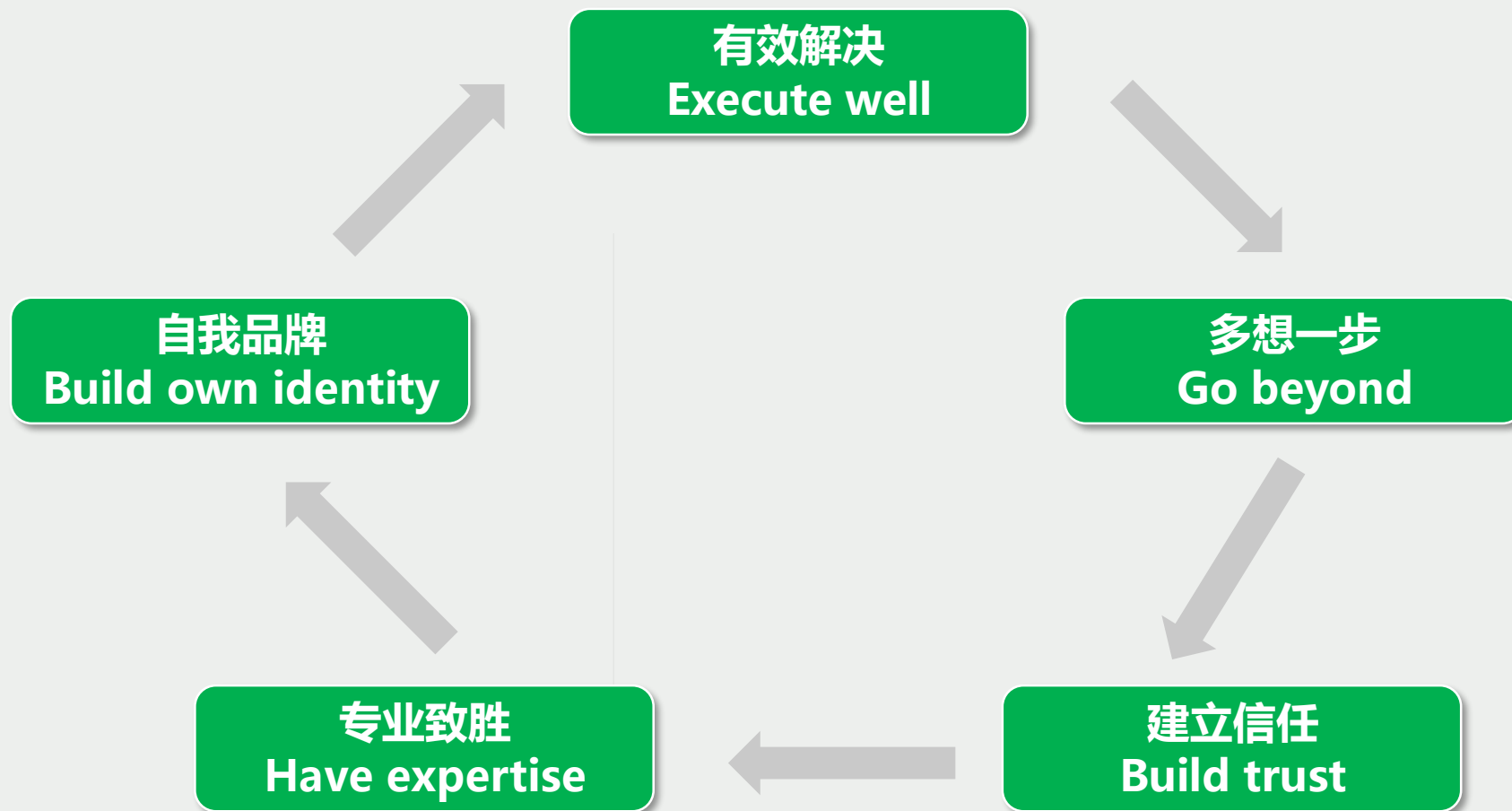
ABCDE时代
HR面临的挑战与机会



H O W



打造高段位HRBP的五个步骤



建立信任



感性的信任链

刷出信任感

两个方面

做事专业度、做人靠谱度



理性的信任链

方案交付

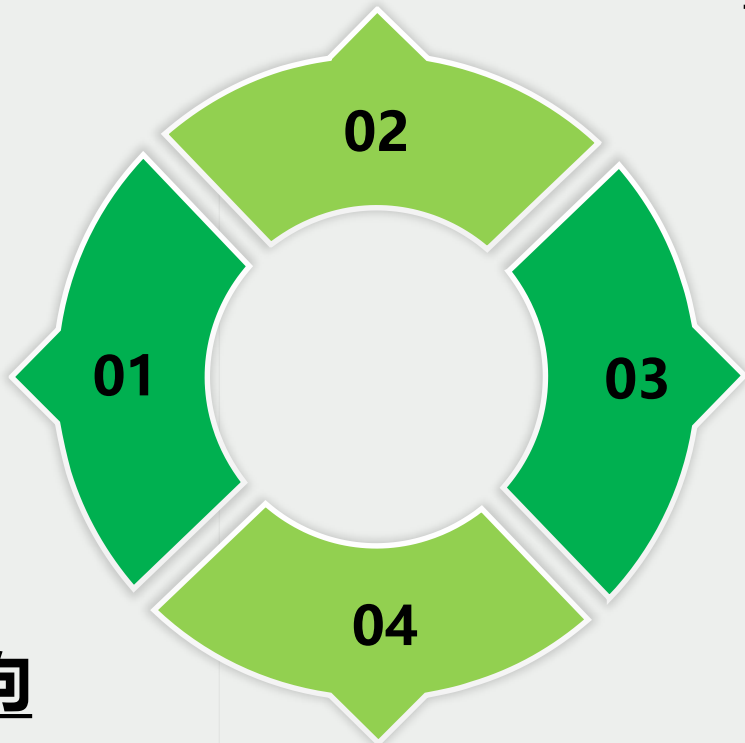
三个关键

关键任务、关键能力、关键结果

有效解决，建立亲密度和体感

需求导向

用户导向



结果导向

业务导向



谢谢

T H A N K Y O U

你 是 风 儿 我 是 沙

