

凯洛格华成（北京）咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：凯洛格华成（北京）咨询有限公司

企业常用简称（英文）：KeyLogic

企业常用简称（中文）：凯洛格

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：www.hckeylogic.com

所属行业类别：领导力发展培训、咨询、在线和移动学习

在中国成立日期：2004年4月1日

在中国雇员人数：200

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、房地产业、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造

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	国有
客户公司行业	石油化工
客户当时的需求	<p>2018年习大大考察山东企业，就去了两家企业，其中一家就是客户公司，习大大在考察期间提出，这么好的企业，如何实现持续发展，人才是关键！所以在已有人才发展体系的基础上，客户董事长提出我们要快速建立自己的企业大学。</p> <p>客户给到凯洛格领导力中级班项目，该项目作为客户领导力发展体系中非常核心的一个项目，目标是为客户培养能够成为事业部和分子公司班子成员的管理者，过往他们已经经过了客户初级班</p>



	<p>系统的管理能力培养，这一站客户提出的目标是提高格局和领导力精进。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>整个项目以双线行动学习做贯穿，项目课题选择需要密连战略，所以我们在启动现场安排了董事长战略分享以及战略解析工具学习，然后行动学习选题，定题；</p> <p>第二阶段行动学习需要基于选题创想方案，我们先做了定制版《零基础创新》为方案创想提供工具方法，同时为了更结合行业特点，李宁老师和客户远在欧洲出差的高管一起在线共创，打磨巴斯夫创新案例，来启发学员思路；</p> <p>课题小组的组建就像我们工作中的项目小组组建一样，会面临小组协作的种种挑战，更别说个人课题学员自己组建小组，所以项目初，在团队教练环节，顾问李昱老师就为大家提前植入了《克服团队协作的五种障碍》的方法论，帮助大家顺利带领团队，完成课题推进。同时经过和客户沟通，为了保证大家对于这块知识的真正消化吸收，我们在项目第四个阶段安排完整的五障碍课程交付；</p> <p>第五次集中的BAL基于我们在项目完整交付过程中对于学员的了解和判断，会发现很多学员项目推进困难或者说没有思路的一个核心问题，就是过往的管理都太关注事情本身，忽视了人的部分，也就是我们说的管理和领导力的差别。</p> <p>《关键对话》和《呈现逻辑设计》分别解决学员项目推动关键时刻和项目成果汇报的挑战。</p> <p>所以总结一句话 课程资源服务行动学习主线，同时基于实际交付反馈灵活调整，目标只有一个，实现价值交付。</p>
<p>服务成果</p>	<p>服务成果： 完成5个小组课题和29个人课题，部分项目课题在项目后就会在内部推动落地； 交付讲师评分 平均达到9.5以上 疫情期间开拓线上交付尝试收获客户好评 三分之一学员进入公司干部晋升储备库</p> <p>客户反馈： BAL课程结束后，有学员反馈说：这是他听过最有收获的一次领导力课程，解决了内心很多的困惑。 和凯洛格的第一年合作就收获了惊喜 凯洛格专业的业务能力和全面的资源支持有效保障了项目目标的圆满达成</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	国有
客户公司行业	航空业
客户当时的需求	<p>随着2019年某机场的建成并投入使用，客户将迎来史无前例的发展机遇，预计2020年前后，北京分公司运营飞机将达100架，员工队伍达到15000余人。在组织急速扩张和组织架构调整的背景下，如何在大兴转场这一新机遇下承接好双枢纽的战略以及实现大兴转场的平稳落地，成为客户的当务之急。</p> <p>人才是支撑公司战略发展的关键。而管理者在企业人才梯队搭建的过程中，起着承上启下的枢纽作用。在员工队伍番番增长的情况下，如何优化人才队伍，发挥好管理者带团队的作用，使得组织扩张有序进行；在大兴转场、业务组织架构调整的情况下，如何发挥好管理者面临复杂情境下突破者、开拓者、变革者的角色，推动公司变革发展，使得大兴转场平稳落地；在智能化航空业的大背景下，如何发挥好管理者领头羊的角色，推动公司创新发展、推动公司流程优化，使得客户走在航空创新的前列；在人员变动、人心不稳的情况下，如何发挥好企业文化价值观的作用，由管理者带头践行“靠谱、温暖”价值观，激发组织热情与活力，这一系列问题，成为大兴转场之际客户人才发展与梯队建设的核心突破点。也是2019年“行至班”项目设计的立足所在。</p>
具体服务内容	<p>整体培训评估95%以上的人选择“非常满意”（五档最高分）；平均出勤率98%左右，任务完成率100%；</p> <p>1. 通过课堂学习及课后作业产出，在提升个人能力素质的同时，提炼萃取客户中坚力量的群体智慧与经验，形成可供组织沉淀及后续长期应用的显性成果：</p> <p>（1）【带好队伍】模块： 通过课堂学习研讨与课后作业，产出了36份优秀个人行动计划与案例，包含解决绩效管理、老员工管理、90后员工管理、关系建立等实际问题的个人深入思考与未来管理方向。</p> <p>（2）【推动变革】模块： 通过课堂学习研讨与课后作业，产出了36份优秀个人行动计划与案例，包含从6大维度提升领导者非职权影响力及相应的行动计划，并为小组行动学习课题研讨提供了系统分析的思路。</p> <p>（3）【引领创新】模块： 通过课堂学习与小组共智共创研讨，产出了6项小组层面的创新点与初步行动方案，包含客舱毛毯创新、员工关怀与福利创新等创意性及落地性兼具的创新方向。</p> <p>（4）【问题解决】模块： 基于组织战略与发展规划要求，进行了6项核心课题的研讨实践分</p>

	<p>析，并就成果进行结项汇报，提供组织层面问题解决思路及落地计划。</p> <p>2. 在本次集中设计了3个班级主题活动，有效弘扬“温暖靠谱”的企业价值观</p> <p>3. 在项目宣传设计上着重打造一体化的视觉效果：定制整体项目LOGO、胸针、易拉宝、教材封面、帽子、服装、小装饰KT板、结项KT板、结项视频、结项证书等，有效的提升了项目在内外部的品牌影响力</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户公司总经理张总： 行至班可以说是客户内部的“黄埔军校”，公司非常重视中基层干部的培养，看到大家的成长与收获我非常满意，我认为这样的项目是很值得继续做下去的。</p> <p>组织人事部主管卢老师： 公司领导在结业仪式上，用“汇报完美、令人感动”做点评，学员深度融合，不舍分离，可以说是超额达成了既定的项目目标。凯洛格项目经理卓越的运营能力和专业素养让人难忘；讲师的水准，信息的无缝传递让人倍感安心。期待今后更深入的交流与合作！</p>

档案内容更新于2020年11月