



卓越体验（北京）管理顾问有限公司

企业详情

企业官方注册名称：卓越体验（北京）管理顾问有限公司
 企业常用简称（英文）：Expjoy
 企业常用简称（中文）：卓越体验
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京市海淀区中关村东路18号1号楼16层B-1608-004号
 网址：www.expjoy.com

1. 所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展、教练技术培训
 在中国成立日期：2007年4月9日
 在中国雇员人数：11

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、电子电气、航天航空

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 | 汽车及零部件 |
| 客户当时的需求 | G公司所处的汽车产业正处于新智能出行时代的临界点,用户群体的需求变化,三电技术、新能源等科技形式的发展都给产业前景带来了新的机会和挑战。如何应对新产业环境,G公司在总体梳理后,提出”科技转型“战略。 而战略的实现需要从战略到组织、人才、领导理念的组织文化的构建,“世界级素养”项目的提出就是为了在人才端和组织端支持战略实现的关键项目。2022年项目一期以管理团队为对象,建立 |

| | |
|--------|--|
| | 管理干部素养模型，以训战结合的方式在解决战略实现的阶段性关键问题中，支持人才转型，促进素养模型落地。 |
| 具体服务内容 | <p>1、描蓝图 定方向 组织诊断-战略资料解读，访谈高管、核心管理团队共识共创形成形成管理者能力要求；</p> <p>2、课程培训+训战辅导 2.1 课程：根据组织需求理解以及管理能力要求匹配：战略/业务规划、创新、教练式领导、团队管理课程； 2.2 训战辅导： · 基于整体战略要求，以学员个人工作中的挑战为课题，提升推进课题动力；以教练式行动学习为手法，同时关注课题本身的推进和学员的认知成长；卓越教练提供全程辅导，并把训战结合中教练的辅导反馈是评价优才的另一个参考维度</p> <p>3、总复盘 再提升 梳理训战课题成果、盘点参训人员能力情况，提供进阶组织发展和人才发展建议。</p> |
| 服务成果 | <p>①组织诊断与梳理，形成组织诊断报告； ②模型与测评，形成其管理干部素养模型，并应用与人才测评和培养项目中。 ③对标测评结果系统培养方案：对标测评内容，为其中高层两个管理团队定制训战结合的培训项目； ④训战课程及课题呈现：项目产出27个训战课题，课题完整率100%，过程中不仅关注关键任务的达成，更关注学员在过程中的借事修人，拉伸学员心智模式。</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 | 航天航空 |
| 客户当时的需求 | <p>公司业务飞速发展，对于项目主持人、经营副院长、项目经理等关键岗位管理人才的能力、客户服务意识，特别是带领团队、提升团队整体绩效的领导力有越来越迫切的要求。</p> <p>这些关键岗位管理人才一方面专业能力过硬，对组织忠诚度高，基础素质好，学习能力强，另一方面对于如何把个人能力转化为团队、组织整体能力，如何激发团队的潜能以更好应对激烈的市场竞争，实现组织绩效的持续增长面临越来越高的挑战。</p> <p>这些关键岗位的负责人已经参加过许多传统培训，但公司总裁认为这些培训只是开拓了些视野，有了些新的知识，无法从根本上解决这些关键岗位人才的能力提升和思维意识提升的问题，也无法让他们通过对内自省，自发地通过提升自己的影响力而激发团</p> |



| | |
|---------------|---|
| | <p>队的根本目的。</p> |
| <p>具体服务内容</p> | <p>客户最根本的诉求是帮助关键岗位负责人能够打开自己，认识到自己思维模式、领导力方面的不足，能够发自内心地通过提升自己而实现应对外部复杂环境及激烈竞争的心智模式和领导力的提升。</p> <p>以解决他们所负责的业务部门、组织所面临的复杂业务问题为载体，通过小组行动学习、一对一教练辅导而发现自己认知的盲区，坦然面对自己的脆弱、担心、恐惧，激发自己实现梦想的能量及改变的热情，是我们提供服务的主要内容。</p> <p>本项目已经连续实施三年，每年针对客户的一个职能群体，运用“教练引领式行动学习”的方式为客户提供增值服务。</p> <p>在为期8个月的行动学习项目中，我们提供了从前期诊断、结构化的知识输入到行动学习教练辅导以及项目整体复盘评估的全过程服务</p> |
| <p>服务成果</p> | <p>项目到目前为止已经连续实施了3年，针对3个关键岗位的管理者提供了训练，得到了公司领导、参训成员很高的认可。</p> <ol style="list-style-type: none"> 同步实现了解决每位学员面临的复杂问题和管理者领导力的提升。每位参加训管理者都提供了针对本岗位的关键问题的系统分析、制定解决方案并达成项目目标的详细的行动过程、学习报告共78份，解决组织面临的复杂问题78个； 在取得业务成果的同时，实现了学员的个人思维模式、领导力的蜕变。 所有学员都掌握了一套通过解决复杂业务问题而实现个人成长的方法论，更重要的是亲身体会了如何建立安全、信任的团队氛围，并且通过直面自己的脆弱而实现领导力提升，从而带来的团队的质的变化。 |



反思与收获

反思1：客观甄别优质业务对象与服务周期，咨询工作的前期阶段，是最体现服务价值阶段。

反思2：统筹技术与经营工作关系，相信团队，不要用技术原因为经营工作的开拓找借口，经营反馈是促进技术工作的最佳催化剂。

收获：行动学习过程，梳理经营副院长职责所在，明确经营思路，用学习体系助力部门区域市场深耕，以及经营基本盘确定等工作

结果：1、已基本具备2名经营骨干雏形。其中1人已独立新签2个项目，且客户关系维护较好，第3个项目也即将落地；另外1人市场开拓积极性也很高，近期大量搜集项目信息资源，即将大获丰收首个独立经营项目。2、已调整经营分工，逐步落实指标分解，经营人员分层次经营已开始实现，后续将继续推进制度体系引领，切实搭建二级经营体系。

反思：1、开阔了经营思路：时间（更前期介入、全过程参与）；空间（优质区域、集团型大客户）；行业；经营布局
2、应加强实际工作中科学工具、方法（影响力地图、因果分析、机会漏斗等）的运用。
3、需不断提升沟通与汇报能力。
收获：1、顾问式大客户营销等课程加深了对经营工作的认识，实际运用收效较好。
2、通过学员分享能更深入地了解兄弟单位业务，汲取优秀经验，有利于总院整体抱团对外发展。
3、行动学习培训方式可充分提升自律性，少务虚，多务实，强化落地执行。

客户三：

| | |
|----------|--|
| 所提供的服务类别 | 领导力发展培训 |
| 客户公司性质 | 外商独资 |
| 客户公司行业 | 住宿与餐饮业 |
| 客户当时的需求 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 外企在国内发展遇到了新的挑战，如何激发各级管理人员提升领导力，保持积极心态在挑战中寻机会，是组织面临的巨大挑战； 2. 业务专家出身的各级管理者需要不断提升带团队的能力，提升团队的整体能力，以满足激烈的市场竞争； 3. 在组织变革过程中，面临经济下行、疫情管控、国际政治因素等综合影响。公司总裁希望中高层管理者能够以身作则，共启愿景，挑战现状，从每个人自己的突破与改变入手，带来组织的根本改变。 |
| 具体服务内容 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 为学员提供结构化知识培训：从优秀专家到卓越领导者，帮助学员认知到领导力的核心能力，以及提升领导力的实用工具。最重要的是如何更好地认知自己的角色定位、领导者的核心能力要求，识别与卓越体验者的差距，激发管理者成长的渴望与动力。 2. 运用行动学习的方式，要求中高层管理者从自己的业务出发，建立清晰的目标与愿景，并通过不断挑战现状探索业务突破的新的可能性，实现从听老板安排干活到主动担当、积极思考，我和团队的使命是什么，我和团队的资源和潜力有哪些，我们如何超越友商成为行业的领先者。 |



| | <p>3. 针对重点管理者通过一对一访谈、教练辅导、业务指导，激发其潜能，培养自信，通过以身作则引领团队带来新的改变。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>项目阶段</th> <th>内容& 流程</th> <th>学员准备时间</th> <th>讲师培训计划时间</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>前期准备 (线上)</td> <td>公司总裁、中高层管理者访谈、梳理 脱胎业务成功关键要素、引领变革领导力要素</td> <td>2021年 9月1日(周四)-9月9日(周二)</td> <td>2021年 9月7日(周三)-11日(周日)</td> </tr> <tr> <td>第一阶段 (线下2天)</td> <td>林俊涛专家一对一辅导领导者工作坊</td> <td>2021年 11月3~10日</td> <td>2021年 10月29~30日</td> </tr> <tr> <td>第二阶段 (线下2天)</td> <td>脱胎萃取工作坊，深入分析问题原因 并根据以往脱胎萃取解决问题的流程及所需提升的能力</td> <td>2022年 9月12日(周一)-23日(周五)</td> <td>2022年 9月24日(周六)-25日(周日)</td> </tr> <tr> <td>第三阶段 (18个小时)</td> <td>教练辅导(自愿参与、无行动者必理由) (2个组*3次*3小时=18小时)</td> <td>2022年10月、11月、12月</td> <td>2022年10月、11月、13月</td> </tr> <tr> <td>第四阶段 (线下1天)</td> <td>汇报+共创(教练辅导3个月后) 1、全体进行为期一天的项目成果汇报 2、标准化作业流程工作坊</td> <td>2023年1月、2月、3月</td> <td>2023年3月25日(周六)</td> </tr> </tbody> </table> | 项目阶段 | 内容& 流程 | 学员准备时间 | 讲师培训计划时间 | 前期准备 (线上) | 公司总裁、中高层管理者访谈、梳理 脱胎业务成功关键要素、引领变革领导力要素 | 2021年 9月1日(周四)-9月9日(周二) | 2021年 9月7日(周三)-11日(周日) | 第一阶段 (线下2天) | 林俊涛专家一对一辅导领导者工作坊 | 2021年 11月3~10日 | 2021年 10月29~30日 | 第二阶段 (线下2天) | 脱胎萃取工作坊，深入分析问题原因 并根据以往脱胎萃取解决问题的流程及所需提升的能力 | 2022年 9月12日(周一)-23日(周五) | 2022年 9月24日(周六)-25日(周日) | 第三阶段 (18个小时) | 教练辅导(自愿参与、无行动者必理由) (2个组*3次*3小时=18小时) | 2022年10月、11月、12月 | 2022年10月、11月、13月 | 第四阶段 (线下1天) | 汇报+共创(教练辅导3个月后) 1、全体进行为期一天的项目成果汇报 2、标准化作业流程工作坊 | 2023年1月、2月、3月 | 2023年3月25日(周六) |
|-----------------|--|----------------------------|----------------------------|--------|----------|--------------|--|----------------------------|---------------------------|----------------|------------------|-------------------|--------------------|----------------|--|----------------------------|----------------------------|-----------------|---|------------------|------------------|----------------|--|---------------|----------------|
| 项目阶段 | 内容& 流程 | 学员准备时间 | 讲师培训计划时间 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 前期准备 (线上) | 公司总裁、中高层管理者访谈、梳理 脱胎业务成功关键要素、引领变革领导力要素 | 2021年 9月1日(周四)-9月9日(周二) | 2021年 9月7日(周三)-11日(周日) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 第一阶段 (线下2天) | 林俊涛专家一对一辅导领导者工作坊 | 2021年 11月3~10日 | 2021年 10月29~30日 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 第二阶段 (线下2天) | 脱胎萃取工作坊，深入分析问题原因 并根据以往脱胎萃取解决问题的流程及所需提升的能力 | 2022年 9月12日(周一)-23日(周五) | 2022年 9月24日(周六)-25日(周日) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 第三阶段 (18个小时) | 教练辅导(自愿参与、无行动者必理由) (2个组*3次*3小时=18小时) | 2022年10月、11月、12月 | 2022年10月、11月、13月 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 第四阶段 (线下1天) | 汇报+共创(教练辅导3个月后) 1、全体进行为期一天的项目成果汇报 2、标准化作业流程工作坊 | 2023年1月、2月、3月 | 2023年3月25日(周六) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>服务成果</p> | <ul style="list-style-type: none"> 中高层管理团队的思维模式发生了根本转变,从等老板安排工作转向了主动思考、主动担当更高的业绩目标,团队士气发生了根本转变。 识别高潜人才15%,将在近期获得晋升。 影响了公司总裁的管理模式,充分授权给各级管理者自己设定目标、要求各级管理者指导、要求所有员工自己完成年度目标及工作计划,使人人成为领导者。 在疫情影响严重的情况下,团队绩效2022年比21年增长20%,23年团队自己设定了30%以上的更高增长目标。 2023年卓越体验公司将继续为客户提供行动学习教练指导服务。 <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 10px; margin-top: 10px;">  <p>多谢了!!! 很有收获,学习了</p> </div> <p>公司总裁参加完第一次团队线上辅导后的反馈</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

档案内容更新于2023年8月