



展绚企业管理咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：展绚企业管理咨询（北京）有限公司

企业常用简称（英文）：Emerge Consulting

企业常用简称（中文）：展绚咨询

所属国家：中国

中国总部地址：北京市朝阳区柳芳南里甲5号1号楼1至5层1-1三层3201号

网址：www.emerge-consult.com

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展、教练技术培训、专业能力发展、拓展训练和团队建设、游戏化学习解决方案、新经理培训、组织和团队发展、客户体验

在中国成立日期：2014年01月10日

在中国雇员人数：18

业务详情

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

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	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	客户想要向其在中国的总经理们（三级）推出领导力训练营项目，重点关注个人习惯及领导力行为，以及总经理们当前在工作中面临的领导力挑战及问题。



	我们展绚咨询根据客户的需求，向客户提议了一个为期4个月的个人领导力发展学习旅程，参与者必须通过混合学习方法提高自我意识并反思个人的学习/行为，包括上级的反馈、课室培训、一对一辅导及整个综合学习过程中的实际应用。
具体服务内容	<p>该项目是一次综合学习之旅，支持三级管理人员实现自我、团队和组织的转型。采用混合学习模式：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 前期测评评估 - 提高自我觉察 • 2+3天的F2F课室培训，提高领导力效能和学习敏捷性 • 一对一高管指导 • 提供充足且相关的学习资源，以支持学习效果 • 呈现学习成果及项目总结报告
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> • 显著提高了个人的自我觉察，以及他们的领导力风格 • 提供了相关、实用和有用的工具、概念和经验 • 许多人经历了实际的行为和思维上的改变，及个人成长

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	外商独资
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>为客户经理人设计及交付绩效赋能/领导力项目，以满足人才发展目标及绩效影响。该项目的主要需求：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 更强的自我发展技能、动力和在职学习实践 • 培养“行为习惯”和“思维习惯”，显著提高参与者的工作绩效和管理自信心 • 更强的人员管理和人员发展能力，包括个人辅导、团队辅导、职业导向指导和团队绩效领导力技能 • 更强的商业敏锐度和对业务职能和运营的更广泛理解 • 增强战略视角（以更好地平衡短期、中期和长期目标）和扩展业务问题分析技能 • 更高效和开放的沟通能力，包括关键的信息传递技巧、处理困难和关键对话的技巧、向上影响力，以及在没有权威的情况下发挥个人影响力 • 更强的能力、信心和动力来发起和促进跨团队协作和流程改进，包括解决问题和变更管理技术和工具
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> • 与HR共同为参与者及其直线经理准备项目沟通材料 • 为参与者设计及分析一系列“自我发现”的工具（360度反馈问卷、管理驱动测评、学习风格和职业锚问卷） • 设计3个模块的课室培训内容（包括项目结业仪式） • 根据参与者的前期评估，准备并进行1.5小时的三方发展对话（参与者+其上级+教练） • 每个模块的课室培训后进行一对一教练辅导

	<ul style="list-style-type: none"> • 指导行动学习项目
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> • 参与者的自我学习反思及总结 • 教练对于后续个人领导力发展的进一步建议 • 指导参与者制定未来2-3年的领导力愿景及进一步行动计划

客户案例三：

所提供的服务类别	拓展训练和团队建设
客户公司性质	合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>新成立的消费保健品公司，从行政管理层到员工，从供应链到分销商等不同层级都需要从市场战略、愿景使命到工作方式及流程优化等不同方面达成共识。</p> <p>团队整体需要促进团队融合、提升团队动力及团队协作的效率与效益。从而促成团队整体业绩的增长，赢得市场成功。</p> <p>不同成员间如何加深对彼此的相互理解、建立信任化解潜在的冲突与矛盾，提升沟通与协作的效率。</p>
具体服务内容	<p>由点到线到面，从横向到纵向。阶段一：以总经理带领的核心管理团队开展了团队协同从战略到执行的工作坊。阶段二：以管理驱动测评为载体的促进团队融合的工作坊推进到中层管理团队及供应链及分销商。</p> <p><u>项目实施流程：</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • 线上测评 • 一对一教练对话 • 2天战略协同工作坊（第一阶段） • 0.5-1天团队融合工作坊
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> • 赢得未来市场战略的成功，对愿景、使命、工作方式及流程，每位管理者的角色与职责定位达成一致。 • 管理团队彼此之间加强理解，建立信任化解潜在的冲突与矛盾 • 在整个组织中搭建起一套“通用的语言”，提升组织内部，跨部门协作与沟通的效率 • 加强团队成员之间的彼此相互了解、促进与供应链及分销商间的紧密合作

客户案例四：

所提供的服务类别	拓展训练和团队建设
客户公司性质	合资
客户公司行业	电子电气

<p>客户当时的需求</p>	<p>客户供应链团队随着新的VP到岗，想要迅速加深对N-1及N-2团队的信任与了解，增进团队协作，提升团队沟通效率及促进团队发展，为事业部的管理团队，工厂的管理团队及中国区财务团队开展了工作坊分别开展1天的团队融合工作坊。</p>
<p>具体服务内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 与客户澄清项目需求及对工作坊的期待产出 • 设计工作坊内容及日程表 • 管理驱动线上测评（增强自我觉察及了解他人） • 1天线下管理驱动工作坊 • 勾画人际网络生态系统
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 从驱动视角，增进自我觉察并加深对他人的理解。搭建起彼此相互理解的桥梁，增进团队成员间的相互信任 • 诊断及引导探讨团队的潜在优势及目前可能存在的隐患 • 勾画团队愿景，并就使命、愿景和价值观达成一致并作出承诺 • 探讨并总结未来团队如何更好地合作，共同应对挑战，并制定出所需采取的进一步行动计划

档案内容更新于2023年8月