



智睿卓才企业咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：智睿卓才企业咨询（上海）有限公司

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：上海市浦东新区企荣路90号1603室

网址：www.ddiworld.cn

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2003

在中国雇员人数：200+

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业、化工与石化

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	互联网与游戏业
客户当时的需求	随着移动设备普及，手游市场逐年升温。据统计，中国拥有超过6.5亿人的移动游戏用户。自2020年疫情以来，更是有大批新用户涌入，加速了游戏行业的增长。B公司抓住了行业趋势，历经5年高速发展，将业务版图扩展到全球，取得了斐然的成绩。业务的指数级成长带来组织快速扩张，原本并不凸显的人才力问题日益成为公司扩张过程中的瓶颈。为了顺利解决内部人才挑战，使人才发展速度跟上组织扩张速度，B公司找到DDI，希望帮助他们完善管理制度与人才管理机制来支持高效率运转，提升中、基层领导者的管理意识与能力，并落地到实际业务的场景与日常工作中。



	随着B公司目前的业务与团队规模不断扩张，迫切需要完善的管理制度与人才管理机制来支持高效率运转，公司面临着诸多人才挑战：1、管理意识能力不齐；2、沟通与协作「老大难」3、人才力难以支持业务扩张。面临挑战，公司高管期待DDI能够从最迫切需要提升的中基层着手，根据企业与各层级管理层实际情况制定针对性方案，切实提升中基层领导者的能力，落实到实际业务的场景与日常工作中。
具体服务内容	项目服务： 课程重点放在「自我精进」、「赋能培养」与「激发团队」三方面，课程干货满满，赢得学员一致好评，同时还输入了大量实用、好用的工具与表单便于课后应用，强化认知。但培训中最易发生的就是「课上很感动，课后不会动」，为此，DDI贴合中基层典型工作场景挑战设计了小组作业任务，例如：辅导一位员工；与跨部门伙伴进行一次有效沟通；建立卓越团队等等…鼓励大家在真实的工作场景中应用所学知识。此外，DDI为学员制定了学伴机制，所谓三人行必有我师焉，在「三人行」机制中，大家互相学习、探讨作业并且给与反馈，加强意识深化与知识吸收理解。过程当中，顾问也会收集大家实际应用中遇到的难题与挑战，在课程中请其他小组认领与思考解决方案，结合顾问点评和点拨。既解决实际挑战，也加深学习的效果！ 在学习旅程当中，DDI匠心设计的黄金法则贯穿始终，即「同心圆」发展机制。快速发展的企业通常会由于团队扩大导致文化稀释、冲突或管理语言不统一等问题，迫切需要标准化的流程和统一的管理语言。因此在项目设计中，DDI特地将中基层两层的发展联动，做了「同心圆式」的规划。同心圆的设计密接日常工作需求，促进学员把握日常工作上的每一次的真实场景进行练习，通过上下级不断的反馈一次次调整与精进。在过程当中，学员之间，上下级之间，不同部门的伙伴之间明显能感觉到对方的改变与进步，提升了全员对领导力的关注度，也拉升了高层对于管理软技能的重视程度，内部口碑就在「同心圆式」的良性循环中不断深化，深入人心。 现实任务 真实场景中的任务练习，完成作业的即时性「抓手」，解决了真实的管理问题 优质内容 精心设计的课程学习，覆盖中基层的管理输入，和学习体验 多元监督 • 仪式感：开营仪式、结营仪式 • 社群：每日打卡社群养成「管理氛围」…… • 军规：每周「实践课」线上小组PK…… • 惊喜：神秘大奖、即时「惊喜」…… • 仪式感：100%打卡打卡…… • 仪式感：仪式感、仪式感…… 最终，第一次线上课程后， 100%学习完成率 100%作业完成率 100%学员满意度 60%知识掌握率 学员反馈「学习过程被精心设计，趣味性强，晚上十点多回家，打开来看，越看越有劲，觉得内容特别妙，受益匪浅。DDI早在几年前就发布过线上课程，很有启发性，有机会的话和DDI一起开发领导力提升产品」 随着游戏行业的兴起，业务与培训都不能停；刚打造起来的学习氛围与热情也不能停。如何平衡业务和培训的时间配比令客户头大，唯一的选择是把部分知识点的学习转线上，但一旦转线上，新的顾虑与挑战随之而来：有效性、业务连接、学习场域、学习体验等如何保障与解决？经过HR团队与DDI团队的多次沟通，果



	断敲定了线上培训方案——「保温计划」。使用DDI线上学习平台酷领导®，三期「在线训练营」开展「保温计划」，维持学习热情的同时，对上阶段的学习温故知新，对下阶段的项目承接过渡。
服务成果	超高满意度：自2020年以来，项目已服务了3年，整体项目平均满意度接近满分（满分5分） • 做大口碑：内部调研显示：DDI课程有效促进沟通意愿和提升能力。对于参加过项目的学员，其上下级与各部门都能明显感受到变化。开班前，业务部门纷纷提名抢占名额，学员以参加DDI发展项目为荣为傲！ • 凝聚团队：项目助力组织统一管理语言，达成共识，拉齐意识，增强团队协作，提升HR团队口碑与影响力 • 落地生根：课程的实用性与有效性让学员成为内部推广人，优异的学员自发组成小分队，日常组队学习，思考如何将学习到的内容更深入的应用到企业内部与业务中，让学习文化在组织生根。HRBP团队深入观察培训效果与学员能力进展，并针对性提供反馈，让培训效果落地业务，生根业务。

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	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	B保险股份有限公司是中国领先的互联网保险公司。借由「保险+科技」双引擎驱动，B险企专注于应用新技术重塑保险价值链，围绕健康、消费金融等生态，以科技服务新生代，为其提供个性化、定制化、智能化的新保险。随着互联网科技的不断发展，保险业+互联网开辟出一片新蓝海。不仅互联网险资企业看好这片蓝海，传统险资企业也不断发力+互联网，抢占赛道。在充满挑战与机遇的行业背景下，企业扩张使得人才的管理与培养成为突出问题。B险企也不例外，经过过去几年的高速创新试错与发展，B保险公司已经占领互联网保险制高点，为了巩固先发优势，B保险需要从探索业务转向快速发展业务阶段，这对他们的管理团队特别是新任管理者提出了更高的要求，一些问题也非常凸显： 新任管理者：不能很好的适应新角色，视角仍停留在个人贡献者层面，需要从观念和能力上一同提升。长此以往，人才管理将会成为B保险股份有限公司业务发展的一大突出障碍，如鲠在喉。人才发展战略跟不上企业发展战略，管理脱节将会严重制约企业的发展速度。 B保险股份有限公司的希望将公司内部的领导力项目覆盖率提升至95%，针对内部100位基层领导者，提升现任基层管理者的综合管理能力，帮助他们更快进入领导者角色。同时，通过体系化领导



	力培养体系的搭建，结合富有行业与公司特色的发展手法，强化人才培养及梯队实力，提升人才应用及保有，将企业战略落地到人才管理战略，为未来的业务高速发展与扩张打好坚实的基础。
具体服务内容	在项目前期准备中，项目小组根据访谈整理出基层管理者的挑战，与DDI能力数据库进行快速匹配，根据目前挑战状况，将所需提升的能力划定边界，从管理自我，管理团队与管理业务三大构面打造培养框架。基于成本与效果的双重考虑，课程以线上学习形式切入，采用DDI产品酷领导®，从卓越辅导、巅峰绩效对话、活化变革、效率决策4个维度，9大模块，助力基层管理者。「即插即用」从基层管理者最常见的，工作中最实际的业务场景切入，提供思路，工具与方法；「省时高效」每堂课用时10分钟，学员可以在碎片时间完成学习，非常符合互联网行业学员期待快速，解决问题的学习期待。基于对于行为转变效果考虑，过程中，项目团队持续搜集线上知识检测短板与具体案例，通过两期线下课堂加强线上学习的应用与落地，针对性落实辅导与反馈。 学习过程采用积分制，具体采取内部计个人积分，课堂优秀小组额外增加个人积分的模式，充分调动大家的学习积极性，也让个人成长有量可计，形成和谐的成长共荣氛围。 运营模式指定班主任带班，以多个事业部组合开班，全程班主任责任制，加强班级责任意识，强化自我约束。通过运营微信社群，做好开课通知，课程互动，收集反馈，积分管理等工作，维护班集体学习秩序，积极调动氛围，做好课堂的后勤和支持工作。班主任还要负责项目的定期宣传，保持微信推文1月1次，对当月所有培训项目进行课程小结和月度总结，保持学员的学习热度，跟进学习进展，做好学员档案建立。
服务成果	• 学员能够明确个人、部门的目标与组织目标的关联；制定更科学、可衡量的关键指标 • 学员更好理解彼此的管理系统与工具，使协作目的更明确，提升沟通效率 • 为不同背景、文化的管理者提供共同学习进步的平台，将多元文化融为一体 • 萃取最佳实践，形成案例库，为未来新晋管理者提供学习标杆 整体的学习参与度和欢乐度都超出预期，管理者们建立统一的管

	理语言、 流程步骤、实践应用，通过学习中的心得互动和真实案例引发思考，让学员开放思维。
--	--

档案内容更新2024年09月