



领禾管理咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：领禾管理咨询（北京）有限公司

企业常用简称（英文）：LHHFESCO

企业常用简称（中文）：领禾管理咨询

所属国家：中国

中国总部地址：上海市黄浦区中山南路589号鑫景金融F栋11层

网址：www.lhhfesco.com

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训

在中国成立日期：2021年

在中国雇员人数：30+

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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、化工与石化、专业性服务（如法律，公关，教育等）

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、教练服务
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	客户希望其全球组织成为员工成长的培育者，并作为实现“雄心壮志愿景”整体业务战略的推动者。这需要在整个企业范围内进行文化变革和能力建设，在传统的“反馈（后馈）模式”的基础上，建立教练和前馈文化。
具体服务内容	在过去三年中，客户选择 LHH 作为战略合作伙伴，共同打造这一转型计划。我们共同制定了提供教练机会、实践学习、能力构建和系统思考四大战略，在全球提供“一站式教练服务”。



	LHH根据客户的教练框架和ICF方法论进行项目设计： ● 在组织内广泛宣传教练 ■ 通过全球研讨会和TTT (Train the Trainer) 计划以迅速和大规模的方式推出新的绩效发展和奖励战略 ● 提供教练体验机会 ■ 在工作流程中，最大程度确保学习粘性和业绩结果 ■ 教练为管理人员提供 “榜样”，让他们体验 什么是 “好 ”； 转变对其价值/潜力的看法。 ● 提升教练辅导能力 ■ 高级领导者：通过体验式学习的路径来构建教练领导力和内部文化支持 ■ 经理：通过体验式学习、可大规模的推广的路径来培养日常教练习惯 ● 系统思考 ■ 利用 “Ezra衡量” 和数据分析来指导L&D战略决策 ■ 建立内部教练团队并安排Ezra ICF教练指导
服务成果	● 形成统一的发展路径： ■ 教练型领导路径：在客户顶层打造教练文化 ■ 教练型经理路径：为所有人员领导者提供教练能力构建的支持 ■ 绩效发展研讨：将教练式辅导和前馈的关键原则应用于所有人 ■ 进一步的教练支持：在客户内部增强教练专业知识 ● 对学习和辅导的评分 ■ 导师评分：5.5/6.0 ■ 教练评分：4.9/5.0 ● 行为改变： ■ 10-12% 的领导者发生了行为转变 ■ 24 %的学员的经理观察到行为转变 ● 2023年在中国的参与人数： ■ 教练型领导：29人，学员同时获得ICF认可的教练学时 ■ 教练型经理：104人，项目至2024年结束 ■ 大师班：专业教练交付三场线上教练技能大师班，超过1000人次参与

客户案例二：



所提供的服务类别	领导力发展培训、教练服务
客户公司性质	民营
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	客户是医疗科技产业中的冉冉之星，上交所主板上市，致力于打造华人市场上优质的医疗通路公司。 随着公司上市，公司业务和团队扩张，对于管理人员的管理能力有更高的要求。一批内部提升的一线管理者在实际工作中面临领导力不足的挑战，培养人才的意识和技能有待提升。 该客户中国希望通过一个领导力发展项目，加速一线管理人员的能力发展。
具体服务内容	LHH FESCO为该客户中国设计了名为“打造当责领导者”领导力发展项目，旨在帮助客户的领导者加速发展，取得以下成果： 对自己：建立自我意识、履行责任、接受冲突、确定任务优先级和重点 对团队：培养个人走向成功、培养团队人才、提供反馈、授权任务 对组织：有效沟通、管理变革、对其他人进行教练式辅导。 LHH设计的这个学习旅程为期五个月，包括测评、培训、个人工作应用、同伴互相辅导、小组教练式辅导、学习成果汇报。 ● 测评：“打造当责领导者”领导力发展项目从测评开始，本项目采用的LHH基于霍根测评和LHH认为一线管理者应具备的九大关键技能定制的“当责领导者”测评，评估结果可以揭示领导力相关的工作偏好和风格。 ● 定制化学习内容和基于真实工作场景的学习：基于测评的团队报告进行了学员和上级访谈，LHH提供案例模板，每名学员提交了自己真实的管理工作案例。LHH专业顾问根据访谈测评和访谈结果以及工作案例，对LHH课程体系中标准的学习模块进行调整，并在所有的学习内容中设计真实的工作场景供学员进行讨论和演练。 ● 小组教练式辅导：LHH教练在学员每次集中学习、应用之后，进行线上小组辅导，帮助学员巩固所学、引导学员解决实际问题中遇到的问题 ● 学员汇报和学员评估：LHH提供学员汇报模板和评估机制，由合富中国高管及项目组对学员进行中期和项目总评估，客户对学员评估严格，中期有淘汰机制。 ● LHH学习方法助力学以致用： ■ 每个人都是独一无二的：根据测评结果形成个人发展计划，个人



	管理案例的反思贯穿整个学习项目 ■ 通过行动学习：每个模块的课堂学之后，学员都会有应用任务，在实际工作中实践所学的工具和方法 ■ 从不独自学习：设有学伴相互辅导、学习小组共同研讨 持续的自我意识：通过学伴辅导、小组辅导的反思行为可以培养更深层的意识并推动可持续的行为改变
服务成果	● NPS 61.66% ● 学员同意在领导者角色认知和能力发展方向上达到了目标 (4.66/5) ● 学员认为最有效的活动是参加课堂培训和在工作中应用所学习方法和工具 (4.92/5) ● 学员对自己作为管理者的整体能力的信心有所提升，从3.33/5提升到4.42/5，提升32.73% 学员对自己作为管理者的整体能力有信心和非常有信心的人员占比从33.34%提升至100%

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训、教练服务
客户公司性质	合资
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	客户作为锂领域全球领导者，得益于全球汽车行业的新能源转型，该化工集团迎来了实现跨越式企业增值目标的好机会。同时疫情时代，人才发展面临着远程管理和数字化挑战。 针对全球员工的职业发展和能力提升，希望以数字化的方式灵活满足不同员工对于发展的诉求。
具体服务内容	客户携手LHH，设计了提升领导者素质项目（Elevating），针对不同学习群体，包括三大学习主题： 1. 有志向的领导者-针对管理和职业生涯，通过项目学习，重点培养自驱力，成长型思维以及敏捷领导力。 2. 赋能女性-专为女性管理者打造的学习社群，帮助女性学员在思维和行动层面突破个人局限，从而提升其组织影响力。 3. 变革领导-针对管理管理者的领导者或在全球在范围内管理个人贡献者的领导。帮助学员进一步提升领导力及全球范围内的组织影响力。 项目设计为全线上形式，包括主题线上工作坊、线上领导力聚焦分享、数字化自主学习资源及项目汇报等多种形式，极大丰富了学员在线上学习的体验，同时节约了大量差旅成本。



服务成果	学员经过系统的知识和技能学习，结合实际工作中的问题和挑战，在深度和广度，以及具体方法的落地和应用上，得到了很大提升： ● 有志向的领导者项目前后，学员对各学习模块的认识对比提高36% ● 赋能女性项目前后，学员对各学习模块的认识对比提高42% 在合作过程中，LHH FESCO即保证了全球交付的高水平和一致性，同时针对不同地区的需求，本地项目组定期与当地HR和培训负责人沟通，了解学员的个性化反馈和困惑，优化学习内容的设计和定制，助力人才管理建设的进一步提升。
------	--

档案内容更新2024年09月