



上海思汇企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海思汇企业管理咨询有限公司
 企业常用简称（英文）：Shanghai Skill and Will LTD
 企业常用简称（中文）：Skill&Will
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市黄浦区淮海中路222号力宝广场2308
 网址：www.skillandwill.com
 所属行业类别：领导力发展培训
 在中国成立日期：1996年
 在中国雇员人数：10

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、金融服务（如银行，保险，财富管理）

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	快速消费品
客户当时的需求	<p>客户近几年发展势头迅猛，门店数量迅速扩张。然而在扩张的过程中，也面临了不少运营难题，尤其在门店管理方面，客户打算先从月产值已达亿元的成熟门店店长入手，力求借助专业培训，帮助找到个人定位，明确自己的职场优势以及管理特长，日后对门店管理加以改善，创造更好的销售业绩，并取名该项目为《超凡管理者发展项目》。</p> <p>通过对参训店长的匿名调研，我们了解到门店管理者普遍存在以下难题：</p> <p><input type="checkbox"/> 店铺底层员工众多，中层经理缺失，由于梯队管理需要一些</p>



	<p>时日进行带教，加上集团对中层管理的培养速度跟不上，直接影响到门店的日常管理。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 新员工执行力不足，需要反复督促才能完成； <input type="checkbox"/> 员工容易对高层下达的新标准和新项目产生抵触情绪，服务意识和工作质量下降，需要店长不停和同事做思想整顿，提升同事的自觉性 <input type="checkbox"/> 由于员工的理解能力和执行质量各不相同，对于指标任务的传达效果不均，问题发生后，难以收集员工的真实态度和反馈。
<p>具体服务内容</p>	<p>项目时长：1天，2期，每期30-40人</p> <p>项目内容：《运用MBTI提升自我觉察与人际敏感度》</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 培训前完成MBTI®第一步M量表和课前调研问卷，全面了解店长的个人背景、门店基本信息、门店管理现状和门店管理难度等。 <input type="checkbox"/> 借助MBTI工具和个性化的10页MBTI机构解释报告，帮助店长提升自我认知，全面评估自己的性格特征、能力优势和薄弱环节。 <input type="checkbox"/> 结合管理学理论和心理学基础，帮助店长树立管理者的自信与包容，提升对员工情绪和人际问题的敏感度。同时，结合真实的日常管理难题，帮助不同性格的店长，找到适合自己的管理和沟通技巧。 <p>项目特色：</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> MBTI工具的应用：运用性格类型分析，深入探索每位店长的MBTI性格类型，帮助他们理解自身的行为模式和思维方式。 <input type="checkbox"/> 个性化管理策略：根据每个人的MBTI类型，制定个性化的管理和沟通策略。 <input type="checkbox"/> 提升领导力：通过理解自身和他人的MBTI类型，更有效地发挥自己的领导优势，同时弥补潜在的不足。 <input type="checkbox"/> 团队互动优化：利用MBTI分析团队成员的性格差异，促进更有效的团队合作和沟通。
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 店长和店员、店长和店员之间的团队沟通效率显著提高，彼此能更快捷地传达和执行任务。 <input type="checkbox"/> 店长能借助所学的MBTI知识，改善员工间因沟通不畅而产生的沟通和合作等问题。 <input type="checkbox"/> 店长对员工的性格特征和个人需求有了更深入的理解，能针对不同员工的性格特点，制定个性化的管理方法和激励策略。 <input type="checkbox"/> 面对高层指示的新政策和新标准，店长会在下达通知的同时，让员工开诚布公地讨论对此的接受度和参与度，并引导整个团队一起解决各自的困扰和难处。 <input type="checkbox"/> 店长的领导风格变得更加成熟和自信，门店团队的士气大大提升。



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	化工制品行业
客户当时的需求	<p>客户是一家在中国本土诞生的跨国作物保护公司，作物保护产品销售额在2022年度位居全国同行业前三。</p> <p>集团向来非常重视人才发展的规划和培养，随着国内集团的管理逐渐走向成熟，集团希望开发一套单适用于国内的才发展体系。团队已从集团总部的《GM指引》中，挑选出适用于国内的部分，并邀请过某著名国际咨询机构，搭建了领导力素质模型，但高层仍觉得过于笼统和粗糙，希望能以“人”为切入点，个性化的匹配工作任务、岗位职能和职责能力等，于是想到可以用MBTI测评工具进行介入，并希望花1-2年时间完成整套体系的搭建，整个项目计划先从集团的技术核心骨干开始。</p>
具体服务内容	<p>项目时长：1天，共1期，每期50多人</p> <p>项目内容：《运用MBTI实现共识共赢》</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 在培训前完成MBTI®第二步Q量表，借助17页的个性化报告，帮助核心骨干从领导自己出发，从性格类型入手，从20个方面精准地剖析和刻画出每位骨干的性格特征、行事风格、管理优势/短板。 □ 运用心理学内容（市场行为、员工团队和组织文化等）来思考和实践管理学问题（愿景目标、战略定位和和技术创新等），从而改善学员的人际关系和沟通影响技能 □ 向学员阐明人格基础与领导力发展的深层联系，帮助理解各自的工作职责以及将来可能会遇到的挑战和应对方法 <p>项目特色：</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 深入性格分析：使用MBTI®工具进行深入性格类型分析，链接性格与行为风格。 □ 个性化职业路径：根据MBTI结果，为每位经理人定制职业发展路径和岗位职能。 □ 针对性领导力培养：结合MBTI结果，提升领导者的自信、理解他人能力和人际互动技能。 □ 团队动力学的应用：理解不同性格类型在团队中的作用，优化



	<p>团队合作和沟通。</p> <ul style="list-style-type: none">□ 应对挑战策略：基于MBTI分析，提供应对组织变革和项目管理中的策略。
服务成果	<ul style="list-style-type: none">□ 集团骨干对自己的性格特征有了全新层面的理解，明确外在行为与性格类型之间的关联。□ 提升对他人行为和情绪的敏感度，改善人际沟通技巧。□ 理解与和不同性格类型的人打交道的不同方式，适应多样的处事风格。□ 在团队合作和冲突解决中展现出更高的坦诚和理解能力

档案内容更新2024年09月