



人合正道管理咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：人合正道管理咨询（北京）有限公司

企业常用简称（英文）：RIGHT WAY

企业常用简称（中文）：人合正道

所属国家：中国

中国总部地址：北京·亦庄 荣华南路15号 中航技广场C座701

网址：www.renhezhenгдаo.com

所属行业类别：个人能力发展、团队建设和拓展训练

在中国成立日期：2013年9月3日

在中国雇员人数：80

业务详情

1、主要客户所在行业：能源动力、房地产业、机械制造、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
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	客户《团队动机管理》培训提升管理能力四期 客户培训部需求：管理梯队 第一层：IC 个人贡献者 第二层：带 2 层的管理者，其中一层是管理者，他在一个相对比较大的团队，不负责某一个部门，到不了中层，属于资深管理者



	第三层：定义到业务部门，1到4层有可能都有，部门管理者 第四层：事业部负责人：比如电商，本地生活，管理整个事业部，一个大部门， 本次授课对象是第二层资深管理者，他们在到达第二层的管理者角色之前学习过的课程包含：转变角色课程，90天，内部的基础管理工具，认知等课程。 《团队动机管理》（沙盘）课程介绍： 《团队动机管理》课程带你一同探寻改善之道 在调研的基础之上，我们研发了《团队动机管理》这门通用管理类课程，在本课程中，学员可以建立对员工的动机心理和行为模式的清晰的概念，可以深入的理解高效管理行为的核心要素，学会如何有效的打造不同类型的团队，可以建立对于管理的系统认知，还可以掌握团队动机管理的方法论。 本课程的主旨在于帮助管理者了解如何通过自身的管理行为提升员工的动机和满意度，打造不同类型的团队，避免由于认知偏差、管理过度和管理缺失而带来的负面影响和用人风险，提升管理者的预见性、针对性和有效性，进而提升员工个人的绩效、团队的绩效和整个组织的满意度。
具体服务内容	对于他们第二个管理转身，需要在大团队目标和战略层面去思考怎么培养人，授权，辅导管理者，跨部门的协作沟通，只有转身课程是不够的。跟团队相关的，不只是管每一个人，整体角度管理这个团队，做事情方面，原来绩效管理，不再具体一个个事儿，部门的事儿还得完成，目标，任务分配，管理的动作。最后推荐的动机管理。 本次参训人群是基层管理者，共4期，已参训人数约180人。
服务成果	下面是照片和学员课后反馈。现场学员参与度很高，出勤率达到95%以上，培训组织者对课程内容和授课形式都很认可。 部分好评： “管理的预见性，每个动作对不同员工的影响分析很生动。课程很赞，下一期会推荐给其他同学。” ——一期学员 “很多场景化的实践特别好，课程精彩，互动积极，可以有效用



于工作。”

——二期学员

“管理无绝对，就怕不分类解读管理事件，制定管理目标，洞察员工需求，执行管理动作看本质，做取舍，察人心，行一致。感谢老师的循循善诱，深入深处，非常形象和深刻。”

——三期学员





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	
客户当时的需求	“橙金计划”——客户优秀年轻业务骨干素质能力提升专项培训项目 深入贯彻落实客户2023年年初及年中党建暨经营工作会议精神，抓住人才第一资源，助推“青年英才建设”，释放新动能激发新活力，壮大优秀年轻业务骨干人才队伍，培养培育可堪大用的未来英才……是本次专项培训的指导思想与根本任务。 项目目标： 1. 着力解决优秀年轻业务骨干对未来发展信心不足、对管理者角色认识不够清晰、解决复杂问题能力不足、不善管理、不懂管理、不会管理等问题； 2. 通过培训赋能提高优秀年轻业务骨干自我管理效能，培育管理协调能力和独立思考能力； 促进相互交流和优秀经验分享，坚定成长成才信心，全方位提升优秀年轻业务骨干综合能力素质。
具体服务内容	根据本次项目的背景，为了达到以上目标，客户从“选人”、“培训”、“考核”三个阶段来科学规划、层层把关、认真落实。在培



训形式上采用情景模拟、沙盘实战、即战式工作坊等等生动有效的模式，训战结合、即学即用、即学即战。

选人：定向定员、择优推荐

在参加培训的人选上，客户采取总行及各分支机构优秀年轻业务骨干（非管理岗）以及 2020-2022 年期间考核结果被评为过优秀的优先推荐的科学原则，推荐人员包括但不限于以下人员：

1. 总行各机关部室工作业绩较好、积极担当作为、年轻有潜力的非管理岗技术序列、业务骨干、优秀员工等。
2. 各分支机构机关部室和二级支行非管理岗年轻有潜力的优秀人才、业务骨干、优秀员工等。

经过层层推荐、综合选拔等方式，在总行及各分支机构挑选出了 **64 名** 具备较高培养潜质的优秀年轻人才及业务骨干参加此次专项培训。

培训：结合业务、科学规划

根据要达到的培训目标，本次培训从年轻业务骨干成长发展实际需求出发，从以下几个方面进行规划：

1. 深入聚焦管理技能的储备和提升，致力于缩短年轻业务骨干面临管理场景时的适应期，提升组织效能；
2. 针对未来可能面临大量的向上、向下、对外及平行的沟通场景，帮助年轻业务骨干掌握科学有效的沟通方式、培养良好的沟通习惯、提升沟通技巧；
3. 引导参训学员了解自我、洞察他人，快速塑造管理者思维，面对不同问题和情景时运用系统思维进行思考，有步骤地发现问题、解决问题；
4. 针对年轻业务骨干未来可能面临的述职、汇报等工作场景，以结构化的思考方式为基础，搭建实际场景来传授表达技巧，助推参训学员表达能力的提升和个人绩效的发展。

**考核：多维考察、注重产出**

本次培训聚焦培训成效实际产出，通过在培训期间观察、记录学员表现，快速识别优秀年轻业务骨干多个维度的个人特质，方便了后续跟踪考察、因材施教。培训期间为激发学员的学习积极性和主动性，实施了积分管理制度，并由组长进行组内管理，形成了班级小组及参训学员间有效的合作和竞争氛围。

沙盘实战、以赛代训、测培评一体：在帮助学员转变思维、角色认知、提升管理技能方面，本次专项培训采用了沙盘的培训形式，以赛代训，极大地激发了参训学员的学习热情。沙盘好似一面镜子，除了能够展示、提升参训者自身的技能水平，这种培训形式还能够让学员在培训中坦露自己的真实性情，所以，本次培训中还采用了沙盘行为观察的方式，数位专家坐镇，全程详细地观察、记录各学员的真实状态，从而多维度评判学员的优缺点，为后续的培养计划提供更为科学的参考依据。

服务成果



情景演练、训战结合、即学且即用：在提升学员沟通表达能力、解决实际问题能力方面，本次专项培训采用“讲授+情境演练”这一即战式课程形式，科学实用的工具与方法，当堂学习、当堂演练、即学即用、即学即战，课程实用性受到了学员的一致好评。



素质拓展、彼此融入、增强凝聚力：本项目中除了安排面授课程的培训外，中间还穿插加入了室内体验式团队拓展以及主题辩论赛，将特色活动与课程赋能结合开展，增强学习氛围、凝练团队。



本次专项培训，不仅从个人方面对参训学员做出了客观、公正的多维度评价，而且在沟通、协作、思维等方面对团队的集体优劣势做出了科学的评测，对每个学员及整个团队的发展也给出了极具专业性与指导性的建议。同时，在老师的引导下，通过工作坊的方式学员们在课堂上对工作中的一些实际问题探寻出了有效可行的解决思路。

	另外，其培训实施团队在培训策划、组织、执行过程中，对本次培训的严格督导与深度宣传，如培训日报呈现、学员心得分享等等宣传方式，有效地扩大了本次培训的影响，这对客户全体员工向往成长、乐于提升、养成良好的学习氛围、构建学习型组织产生了巨大影响，从而令其组织释放了新动能、激发了新活力，并对其“青年英才建设”计划形成了巨大的推动力。
--	--

客户案例三：

所提供的服务类别	团队建设和拓展训练
客户公司性质	
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	客户是一所位于中国的顶尖学府，有着悠久的历史和丰富的文化底蕴。以下是关于客户的详细概述： • 前身：清华学堂始建于 1911 年，最初是为了准备留学生前往美国而设立的。1912 年，清华学堂更名为清华学校。 • 命名变迁：1928 年，清华学校正式更名为国立客户。1937 年抗日战争爆发后，清华南迁至长沙与北大、南开组成国立长沙临时大学，并在 1938 年迁至昆明，最终定名为国立西南联合大学。1946 年，学校返回北京清华园。 • 学术成就：1952 年全国高等学校院系调整后，客户转型为一个多科性工业大学，重点培养工程技术人才。改革开放以后，客户逐渐发展成为一所综合性、研究型、开放式的大学，涵盖了多个学科领域。 • 学院设置：目前，客户设有 21 个学院和 59 个系，提供包括理学、工学、文学、艺术学等多个学科的本科及研究生教育。 • 国际化发展：客户在全球高等教育体系中占有重要地位，是国家“211 工程”、“985 工程”以及“世界一流大学和一流学科”项目高校之一。此外，它还是九校联盟、中国大学校长联谊会、东亚研究型大学协会等多边组织的成员。 • 荣誉与影响力：客户培育了一大批优秀毕业生，其中包括多位国家领导人和其他著名人士。学校的学术声誉和影响力也得到了全球认可，在各类排行榜中表现优异。 综上所述，客户是一所在中国历史上具有重大意义的高等学府，它在教育、科学研究和国际交流方面都有着显著的影响力和贡献。客户经济管理学院MBA每年均招收数百学员进行学习，2023年招收300多学生，每年为了让学生们快速融入、快速彼此熟悉，均会进行拓展活动。



具体服务内容	执行方案：人合正道为您带来全新的团队互动互联网定向体验课程，结合了手机全球卫星定位系统以及诸多团队建设挑战项目，以激励团队的目的为主线，激发学员内心的冲劲与拼搏力，同时结合产品服务实现产品推广。在一整天的培训中，集融合、沟通与激励为一体的项目体验，完全有别于传统定向，改变单纯体力比拼游戏，让学员在活动中感受到客户大家庭带来的别样感觉。
服务成果	通过拓展课程模块，达到快速凝聚的目的，同时通过拓展活动让彼此增进情感交流、打破人与人之间的隔阂、放下自己，增加班级的凝聚力，调动学员的积极性，为接下来的学习营造良好的氛围和奠定良好的学习基础。组织者坦言此次活动非常成功，在培训结束之后对人合正道此次活动项目组的同事致以衷心的感谢。  



客户案例四：



所提供的服务类别	团队建设和拓展训练
客户公司性质	国有
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	三年疫情大家比较辛苦，而且也没组织过什么集体活动，但是在这种情况下公司上下一心在行业内取得了非常优异的成绩，一举成为了行业内的标杆。客户想要通过一场活动同时达到三个要求：1、身体是革命的本钱，要劳逸结合，增加体能锻炼；2：体现团队精神，目标意识，要有更上一层楼的决心；3：对已经取得的成就用自然的形式做呈现，增加团队士气与信心；
具体服务内容	设计思路：首先根据客户提到的三个需求，分为三步走战略，每一个需求单独作重点突出不要试图用一个项目去体现三个内容，很大可能会无重点、无突出、无体现。 第一：全民健身匹配当下最为火爆的飞盘项目，优势：道具小、场地要求小、人员要求少，上班可以和同事互动，下班回家小区楼下，甚至自家客厅都可以运动起来，周末甚至可以遛狗使用，真正做到全民健身、老少皆宜； 第二：团队协作与目标意识，安排冰壶项目，旱地冰壶也被称之为冰上的国际象棋，目标清晰但是执行起来变数颇多，团队内部所有人员均要参与其中齐心协力，将一件困难的事分成若干份，每人完成一点点，最后就是整个团队巨大的进步； 第三：过往成果呈现匹配共绘蓝图，每人一块小画板，一张被分割的小照片，通过每个人的双手进行绘画展现，以点成面共同谱写我们胜利的华章。 过程：因为是超百人的项目安排，所有培训老师提前一天到达活动场地，经过2个小时的班前会议，所有人熟悉自己的工作与活动场地，对待每一个细节都了然于胸，但计划赶不上变化，凌晨4点钟天空下起了淅淅沥沥的小雨，虽然我们做了充足的准备雨衣雨伞均已到位，但是对于活动效果来说每一位培训师都不能说百分百没有问题，主带老师和销售经理迅速组织所有工作人员进行紧急会议，做好



	可能出现的情况A\B\C\D等各种预案，凡是考虑在前，凡是做到备份原则，为客户做好最佳选择； 亮点一：上午项目和下午项目专场期间，本是客户与酒店做好的沟通，但是临时变化酒店工作人员人手不够，不能在规定时间内做到翻台，现场15位工作人员以及摄影、摄像所有老师无一人前往餐厅用餐自发的前往活动场地快速支援，并在预计的时间内完成了所有准备工作，我们觉得这是幕后人员的责任与亮点； 亮点二：在共绘蓝图过程中，大家最开始只知道自己手里面的图片是什么样子的，但是当一块块画板在展板上呈现的时候，当带有我们中化 LOGO 的最后一块画板拼接上的时候，我们取得的成绩一点一点展现在大家面前的时候再一次震撼了所有人的心，“蓝图是我们用双手画出来的，成就也是我们每一个人的努力取得的”这是课程结尾领导对每一个人的认可对每一位工作人员讲出的肺腑之言。
服务成果	人合正道的老师们在场地固定、时间极其有限的尖锐情况下，打扫场地、更换道具、布置流程……所有工作有条不紊地及时完成，保证了此次活动中团队飞盘、共绘蓝图、旱地冰壶三个大项目得以顺利实施。而活动中人合正道团队成员间的积极协作、友善沟通、努力拼搏以及摄影摄像服务等细节也均令客户大受感染与感动。 所有这些环节的努力最终让活动完美交付。雨过天晴，空气格外清新，新颖有趣的活动设计，加上高品质的服务，令学员们在每一个活动中都兴高采烈、积极投入、相互融入、紧紧凝聚……这大大超出了组织者预期的活动效果。 培训结束之后，客户为我司官方的发送了感谢信，对于每一位工作人员来说客户的满意就是对我们最大的鼓舞。



中化 中化商业保理有限公司
sinochem sinochem commercial factoring co., ltd
科 | 学 | 至 | 上



中化 中化商业保理有限公司
sinochem sinochem commercial factoring co., ltd
科 | 学 | 至 | 上



在此，向人合正道公司衷心致以最真诚的感谢和最美好的祝福！感谢您们为我们提供了如此出色的服务，感谢您在团队建设活动期间的辛勤付出和勤奋工作。特别感谢李首君同志从始至终的耐心沟通协调与服务。在未来的合作中，我们期待再次与人合正道公司携手，创造更多美好的回忆和共同的成功。

衷心感谢！



档案内容更新2024年09月