

上海旭兴人力资源咨询有限公司

心小	/详	犗
16 4	r 6-1-	10

业务详情

- 1、主要客户所在行业: 快速消费品、汽车及零部件、零售业与电子商务、房地产业、建筑业___
- 2、曾服务过的客户案例

客户案例一:

所提供的	领导力发展培训
服务类别	
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	危机领导力 在当前的行业调整和组织变化下,对干部的领导力要求越来越高,团队 管理、沟通方式、业务打法、供应商管理等方面发生了诸多变化,如何 重塑干部的领导力成为组织待解决的问题。面对个性化差异大的一线员 工诉求,干部在受制于很多不利因素的现状下如何应对至关重要,干部 领导力影响着员工的稳定、团队的士气、业绩的达成,干部领导力的提 升是牛鼻子工程。



如您对该公司的产品与服务感兴趣,请联系:智享会市场与客户体验部 联系电话: 021-31065698 电子邮件: marketing@hrecchina.org

中国学习与发展 供应商档案



具体服务内容	旭兴系统的培养解决方案 前期调研、理论研究、能力建模、课程研发、落地交付。 识别典型问题、挑战场景、设计制作落地访谈相关关键危机领导力理 论、明晰关键工系列赋能课程设计作行为项论研究、交付工具包、人群 梳理关键工作结合当前挑战匹配领导能系列课程、开发讲师团队系列匹 配方法策略、确定领导力新要求、开发测评问卷任务、课程赋能认证、 构建危机领导力模型
服务成果	基于上述危机时期的新变化、新问题,结合旭辉过往干部能力模型核心维度(传承核心价值观、组织和人才建设、实现经营业绩、内外部资源整合),全新构建危机时期旭辉干部领导力模型"CRISIS模型",该模型包含了旭辉干部在危机时期需要重点提升的五大能力及其关键行为项

客户案例二:

各广余例二:		
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		
	战略工作坊	
	战略落地困难:公司投入很多资源制定了未来三年的战略规划,但是HR在	
	落地过程中却处处碰壁, 战略在落地过程中变了形核心指标难以达成:年初	
客户当时的需求	高管们共识了年度战略目标,但年底复盘时发现核心指标全都没实现问就	
	是指标太高了或者市场变化了,完成不了团队内耗严重: 公司各部门管理	
	者及其团队不理解组织的最高目标,而是为了达成部门的目标各自为战,	
	争抢资源,内卷内耗严重	
	1.执行复盘与更新	
	从系统的角度看到公司面临的现状	
	回顾上一年战略执行的得失,评估差距与挑战	
	澄清年度战略意图,明确本公司战略定位与目标设定	
具体服务内容	阐述对公司未来发展与方向的思考	
	2.共识方向与目标	
	团队研讨并澄清对战略意图的理解,达成共识	
	团队研讨并共识决定性战役 (即公司年度核心战略方向)及战役的衡量指标	
	3.共创策略与计划	
	团队研讨并将年度决定性战役进一步分解到必须打赢的仗(即关键举措)	



如您对该公司的产品与服务感兴趣,请联系:智享会市场与客户体验部 联系电话: 021-31065698 电子邮件: marketing@hrecchina.org

中国学习与发展 供应商档案



	聚焦落地,分解必须打赢的仗到有章法的战斗(具体任务,明确KPI),形成作战计划(即行动计划) 4、落地保障与评估理解战略绩效管理体系(评价与奖罚机制)理解战略会议体系(作战地图跟踪机制) 了解战略审视机制,通过复盘与评估确保战略的健康度
服务成果	澄清企业战略发展方向并共识目标,找到成功的关键驱动因素,共创关键路径 路径 促进团队协作,明确各自的目标、任务和关键行动,并做出业绩承诺基于目标共识对齐关键任务,明确资源分配原则,集中力量办大事促进管理团队消除障碍,打造高绩效团队

档案内容更新2024年09月



如您对该公司的产品与服务感兴趣,请联系:智享会市场与客户体验部 联系电话:021-31065698 电子邮件:marketing@hrecchina.org