



汇嘉系统创新思维咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：汇嘉系统创新思维咨询（北京）有限公司

企业常用简称（英文）：Making A Breakthrough

企业常用简称（中文）：汇嘉领导力沙盘

所属国家：中国

中国总部地址：北京市朝阳区高碑店路181号安德鲁斯庄园西区222-104

网址：<http://butongxy.com/>

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训

在中国成立日期：2016

在中国雇员人数：8

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、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、零售业与电子商务

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	零售业与电子商务
客户当时的需求	客户的BIG BOSS战略，打破了以往多层级的管理，在零售的业务层面按照商品的品类划分，设立了几百个BOSS岗位，每个BOSS带领3-8人独立经营作战单元，需要真正以老板的心态、意识和能力，去带领队伍对该品类下的业绩结果、利润和现金流负责。 客户零售学院为了让BIG BOSS这一重大战略可以在组织中软着陆：统一思想，解除疑虑，凝聚团队，同时提升BOSS们的经营意识、带团队作战能力，启动了“客户零售BOSS特训营”，需要对当下400+BOSS，以及未来1000+业务BOSS进行轮训。



	其中，BOSS 在带团队、领导力方面，需要一门经过市场验证的经典课程，能够充分调动学员参与，内容和理念上与客户文化高度吻合，同时又能够实现定制化和企业内化的课程。
具体服务内容	在经过几轮沟通之后，客户零售学院最终确定了以汇嘉经典领导力沙盘课——Becoming a Leader©创建领导力作为蓝本，定制了一门客户零售专属的领导力沙盘课程：Becoming a Boss。 汇嘉三位老师进行了大量的前期调研、访谈，对课程的内容、关键产出、PPT 及教材都进行了“量身定制”，最终三位老师在“BOSS 特训营”的三期项目中，共进行了 10 场课程交付，并在后续准备做内化。
服务成果	我们在三期项目中共交付了10期BAB课程，覆盖学员400+人。在整个BOSS特训营项目4-5门课程还有团建活动中，是学员投入度、体验度与满意度第一的课程。其中，在第一期140多位BOSS中，有110位左右把BAB排在了最有价值课程的第一位，远远高于团建活动以及其他课程。 课程知名度和口碑在客户内部传播之后，后续为客户医疗、大商超、集团成长中心也在陆续进行沟通与交付。

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	零售业与电子商务
客户当时的需求	客户是一家以医疗健康为主业的央企控股上市公司，客户长期专注于中国高速发展的医疗健康产业，凭借现代管理理念，专业人才团队，优质医疗资源，雄厚资金实力以及包容进取的企业文化，努力打造值得信赖的医疗健康集团。 为加强客户青年干部培养，持续强化各级机构人才梯队建设，提升青年干部的管理水平，打造一支政治素质过硬、管理能力突出、知识技能丰富、有培养潜力的青年干部队伍。客户于2023年10月-11月举办青年干部训练营第二期第二阶段和第三期训练营培训。 培训主题包含“带领团队”和“跨团队管理”两个主题： 带领团队-由领导自己的人成为一个领导他人的人，再成为一个卓越的领导者； 跨团队管理-培养学员凭自身才能能够与他人合作完成艰巨任务的横向领导力。
具体服务内容	在2022年青训营一期学员口碑好评下，2023年青训营二期、青训营三期继续沿用了汇嘉领导力沙盘《BAL创建领导力》和《横向领导力》课程，共交付了4期课程，覆盖学员80+人。 青年训练营整个培养项目从需求分析-课堂学习-实战演练-线上学习的有效

	循环，确保学习效果，帮助学员在“带领团队”和“跨团队管理”主题学习中，既打破思维惯性获取新的管理逻辑，又在实战典型案例学习中真正解决管理难题，提升管理效能。
服务成果	在前期充分了解客户组织需求与学员者需求及背景情况下，汇嘉通过实战领导力沙盘模拟课程，基于实用的管理行为模型，通过一个个典型的管理场景，帮助学员在充分讨论和实际案例演练中，体悟管理原理，掌握管理精髓，掌握经典管理案例应对方式收获有效管理工具。四期课程在项目交付中满意度均超过95%，为同类型分数最高的课程。

档案内容更新2024年09月