



## 海问联合（北京）国际培训中心有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：海问联合（北京）国际培训中心有限公司

企业常用简称（英文）：Haiwen United

企业常用简称（中文）：Haiwen United

所属国家：中国

中国总部地址：（北京）朝阳区东大桥路8号华远尚都国际中心1107室

网址：www.hwassess.com

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期：2002年12月12日

在中国雇员人数：20

### 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、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、化工与石化

### 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  | <p>2023年客户希望帮助各个业务板块的P9层级的领导者，通过模拟案例的演练和其他评价方式的结合，认知自我，全面发展领导力，以应对未来市场和组织内部一系列挑战。</p> <p>具体来说希望通过基于客户自己的领导力模型，开发能够体现客户业务和组织内部挑战的评价中心案例，并实施SIAC领导力发展模拟舱：</p> <p><b>案例开发：</b>开发和客户业务同频的评价中心案例</p> <p><b>领导力发展：</b>借助SIAC领导力发展模拟舱，采用场景化的评估中心模拟案</p> |



|        |                                                                                                                                                                                                         |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        | 例，帮助管理者全盘认知和发展个人领导能力                                                                                                                                                                                    |
| 具体服务内容 | 1.通过访谈和调研，设计开发客户业务和组织内部挑战同频的业务分析和小组讨论案例和面谈模拟案例<br>2.基于客户领导力模型，开发了针对P9层级的行为评估标准<br>3.培养客户内部的人才评价师，并通过一场针对LD/评估师的专场SIAC领导力发展模拟舱，帮助评估师体验和掌握SIAC领导力发展模拟舱具体实施和评价的技巧；<br>4.分阶段设计和实施了3场针对P9层级领导者的SIAC领导力发展模拟舱。 |
| 服务成果   | 1.开发了贴近客户业务和领导力要求的评价中心案例，后续可持续用于客户内部的人才评估和发展活动；<br>2.培养了客户的内部评估师团队，赋能评价工具和方法；<br>3.帮助客户各业务板块的P9层级领导者了解了自身领导力优势和发展点，建立全面的自我认知，并促进优秀学员间的相互观察和学习；<br>4.帮助组织看到P9层级领导者在领导力维度的多种可能性，为领导能力的提升提供基础数据支撑。         |

### 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   | 化工与石化                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 客户当时的需求  | <p>客户希望通过变革型组织建设来推动业务重构。此次领导力发展项目对于变革型组织建设而言是一次有力的驱动，体现了公司对干部领导力持续提升的重视。</p> <p>客户希望每一位参与的学员都能成为推进变革型组织建设的一颗种子，充分演绎好倡导者、践行者和带动者的角色，积极分享所学内容，带动更多的领导者跟上变革型组织建设的步伐。</p> <p>客户还希望通过此次领导力发展项目全方位观察各领导者的领导行为有效性、多维度量化领导力评价方法、系统性地赋能领导力发展和提升，为后续组织变革提供客观的人才数据支撑。</p> |
| 具体服务内容   | <p>相较于传统培训模式，本次领导力发展项目突破传统学习方式、改变学习重点、调整学员定位：</p> <p>1.我们开展访谈和调研，根据客户的领导力模型和企业价值观开发了SJT (Situational Judgement Test) 情景判断测评，对组织内的近千名管理者</p>                                                                                                                    |



|      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | <p>做了SJT测评，再结合Harver性格测评和360评估，通过综合排名筛选出30余名高潜人才进入SIAC领导力发展模拟舱，进行进一步的领导力的评价和发展。</p> <p>2.在模拟舱中，通过专业授课、小组讨论、商业模拟、经验分享、心理测评、行为反馈等方式，帮助学员建立全面立体的自我认知，并接受外围观察员的评价和反馈。</p> <p>3.最终借助外围观察员的观察和评价结果，帮助每位学员建立个人领导力分析报告，并梳理团队分析报告，为公司的人才管理和决策提供有力的数据支撑。</p> <p>此次领导力课程有效将测评和培训结合在一起，以海问联合的咨询团队、客户高层领导组成的观察团全程对学员的领导力进行评价反馈，以及学员之间也互相对领导力进行评价反馈。</p> |
| 服务成果 | <p>1.通过观察团全程的领导力评价反馈，以及学员之间互相的领导力评价反馈、学员以互相学习的方式找准自身领导力的“最佳优势”、“发展重点”、“管理后的优势”以及“未挖掘的潜力”，并结合自身领导力发展重点制定发展计划，进而建立对领导力的全面认知，获得进一步提升领导力的有效途径和方法，确保自身领导力与企业要求密切对接。</p> <p>2.通过外围观察员的评价观察数据，完成学员的个人与团队领导力数据分析报告，为客户后续的组织变革提供科学有效的人才数据支持。</p> <p>3.项目前期的SJT和Harver性格测评，360评估，都有效填充了公司的人才数据库，为公司后续更多的人才评价和发展项目，及人才梯队建设提供了有力的数据支撑。</p>             |

### 客户案例三：

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 所提供的服务类别 | 个人能力发展                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 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  | <p><b>项目需求：</b></p> <p>客户希望对Service团队的一线销售和 sales 管理岗位高潜人才实施人才评价发展中心，促成达成以下目的：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 基于客户一线销售和 sales 管理岗位能力模型设计评价发展中心流程和方法</li> <li>2. 提供公平公正的能力展示和评价平台</li> <li>3. 客观科学地验证和选拔人才，确认最后高潜名单</li> <li>4. 促进内部高潜力人才之间的相互交流和学习</li> </ol> |



|        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        | 帮助参与者进行自我能力回顾和认知，在后续工作中有的放矢发展个人能力                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 具体服务内容 | <p><b>基于客户一线销售和销售管理岗位能力模型，设计和实施SIAC能力发展模拟舱：</b>对接客户一线销售和销售管理岗位要求，将客户及行业内销售人员面临的普遍挑战复盘到系统的挑战型的真实商业模拟案例场景中，学员需要在案例活动中解决各项业务和管理议题，如对市场进行洞察，对客户进行解读，对需求探寻和匹配，并结合生意机会整合资源，在复杂的不确定性的管理条件下发展业务机遇，建设人才队伍，驱动业务的敏捷执行；同时结合Outmatch性格测评，帮助销售人员了解与个人行为密切相关的内在特质是如何影响能力发挥的。</p> <p><b>客户内部评估师认证：</b>邀请客户内部管理层代表、业务团队高管共同参与现场评价，通过评价工具、方法的设计和培训转移，组成内部外部联合的评估师团队，展开人才观察、探讨和反馈。</p> |
| 服务成果   | <p>1. 建立了客户内部评估师团队，内化常规性评价工具、方法、机制；</p> <p>2. 对学员：帮助Service团队学员了解了自身能力潜力与发展点，建立了全面的自我认知，也促进了优秀学员间的相互学习；</p> <p>对组织：了解了Service团队整体的能力现状及重点发展方向，也看到了团队成员的能力共性优势和发展点，为制定后续发展项目提供了参考。</p>                                                                                                                                                                               |

#### 客户案例四：

|          |                                                                                                                                                                                                            |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 所提供的服务类别 | 个人能力发展                                                                                                                                                                                                     |
| 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  | 客户中国希望对标国际成熟市场的医美行业标准和指南共识，对中国医美行业的医学发展趋势进行思考。面向未来，展开已知、未知区的探索。把项目过得视为品牌沟通和塑造的宝贵机会。基于公司的使命和愿景，从岗位看价值创造的方式，从不同利益相关者视角，定义目标岗位当下（已经履行）和未来（还未履行）的角色，共创基石能力和延展能力，建立和传播“中国医美行业医生教育的人才标准”，传递客户的行业专业倡导，进一步塑造行业影响力。 |
| 具体服务内容   | <p>1、设计访谈和调研问卷，对相关受访人实施一对一访谈和问卷调研，并对访谈和调研内容展开梳理、提炼和萃取，形成各岗位人才画像初稿；</p> <p>2、结合各岗位设计动态战略展望及岗位能力共创工作坊，由企业内部员工和海问联合顾问共同讨论、确定符合公司战略要求的关键岗位画像范畴，精炼修缮人才画像开成终稿，并展开汇报和手册设计；</p> <p>3、基于岗位人才画像，设计180度反馈问卷，展开反馈。</p> |



|      |                                                                                                                                                                                                                         |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 服务成果 | <p>1、通过前期访谈和调研，结合动态战略展望及岗位能力共创工作访，群策群力，共识客户中国教学策略及落地执行建议，明确组织核心能力，共创高绩效团队行为准则。帮助客户中国各岗位确立岗位人才画像标准。同时，过程中也了解到大家需要的职业发展支持，更好地赋能团队发展；</p> <p>2、基于能力模型帮忙客户中国设计和展开180度上级反馈问卷。获得上级反馈，发展自我认知。同时，通过与上级交流个人的发展需求，制定员工个人发展计划。</p> |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

档案内容更新2024年09月