



混沌成长营（北京）教育科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 混沌成长营（北京）教育科技有限公司
 企业常用简称（英文）： Hundun Academy
 企业常用简称（中文）： 混沌学园北京企业学习中心
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 北京市朝阳区三林屯SOHO C座 6层
 网址： www.hundun.cn
 所属行业类别： 领导力发展培训、教练技术培训、创新理论
 在中国成立日期： 2019年12月5日
 在中国雇员人数： 100

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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	客户正在经历快速发展，他们时刻保持着危机感，对市场环境的变化保持敏锐。 随着业务多样化发展，客户需要开展创新思维和产品思维的专项培训，让骨干人员作好思维认知上的提升和转型，提升创新思维、产品思维 and 用户思维，更好地适应和主动迎接市场的变化发展，整理好思路迎接更大的挑战。
具体服务内容	本项目兼顾客户对于创新问题解决，以及创新人才培养的需求，设计两个阶段从线上到线下的OMO，双阶段学习内容及形式： 第一阶段：线上实战营：



	<p>1) 通过创新思维模型的学习，将理论培训与业务实践结合，提升客户干部的创新力、底层思维能力。教练辅导小组共创产出实战方案。</p> <p>2) 通过领导力相关模型的学习，打造学习型组织，赋能业务和团队发展。</p> <p>第二阶段：线下产品创新工作坊： 甄选在第一阶段，甄选具备创新意识，以及阶段性方案优秀的学员进入第二阶段的2.0方案产出工作坊 通过产品方法论结合创新思维模型的学习，小组共创产品创新方案，通过实战训练，习得产品创新方法论，提升产品思维能力。</p>
<p>服务成果</p>	<p>三期共覆盖学员百余人次，整体满意度4.9。 线上输出作业16万字，场景练习151份。 线上线下共产出创新方案16个。 助力客户向“现代产品经理制”的转型。前端到后端各条线业务骨干共创研讨产品方案。贯彻“创新驱动、用户为本”的思想，在整个产品链路中促进价值创造，提升产品落地效率。 参训学员对以用户为核心的产品创新方法论有了整体系统的认知，提升了用户思维，培养了需求视角转换、任务分解等能力。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>行业和市场环境的变化，对管理人员提出了新的要求，一线管理者需要迅速适应市场变化、积极主动创新探索、与组织同频、应对市场变化，顺应公司发展需求。 企业已针对管理者引入各种思维方法论培训。但仍然需要一套系统化的培训方案，清晰完整地构建培训体系，从而真正改变管理层的心智模式，激活组织，形成统一的管理语言。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>基于客户医药行业创新增长的需求，本项目采用OMO的交付形式，针对从创新战略探索，到创新课题的方案产出，最终提成学员创新领导力： 1. 线上直播课：对创新战略理论“一战略”进行深入浅出地讲解，结合案例分析，让学员更透彻理解创新理念和方法论。 2. 线下工作坊：在共同研讨课题的过程中导入底层思维理念，通过深挖本质来明确业务方向、深刻理解公司业务战略方向，达成组织话语体系同频，并为更有效带领团队打下坚实的思想基础。</p>



服务成果	<p>现场分组共创研讨方案，在战略层面上达成了高度的组织同频，并形成了统一的管理语言，为工作中的高效同频和沟通打下了理论和思想基础。</p> <p>通过公司要事的实战议题共创，提升了管理者的创新思维、本质思考和战略思维能力。</p>
------	--

客户案例三：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
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>客户官网最醒目的字条：二十多年的发展史也是不断突破的创新史。这也代表着客户生态体系对创新的重视。</p> <p>其价值观也重点提到：唯一不变的是变化。</p> <p>客户作为互联网发展的引领企业之一，客户生态体系众多业务板块都与混沌开展了不同维度的合作。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 以创新思维：破认知壁垒，习创新能力 <input type="checkbox"/> 以宏观视野：看全局变化，适复杂环境 <input type="checkbox"/> 以商业实战：提前半步认知世界，探寻破局创新之路。 <input type="checkbox"/> 以刻意练习：分析趋势风口，论证创新机会，输出创新方案。
具体服务内容	<p>本项目以客户文化娱乐集团为起点，以客户铁军项目为破局点。进而覆盖客户生态众多业务领域。基于不同赛道、不同板块的发展阶段，人才项目对应的不同层级和差异化目标。针对线上学习“谁来学、学什么、怎么学”的三个核心问题，以及学习目标的不同，也对项目设计带来了挑战。</p> <p>混沌学园针对客户不同板块进行充分交流，结合学习目标的共识、价值创造的重点，以终为始，按需定制，通过专业团队的课程配置能力，解决差异化解决方案，让双方在创新探索之路共舞。</p> <p>针对湖畔高精尖人才，引入了包含哲学、人文科学等80门底层学科课；针对外贸学院万人共学12门创新思维，学习创新商业底层逻辑；</p> <p>针对铁军、智慧、文娱三大系统高管，开放混沌年度全量大咖课学籍；</p> <p>针对某业务，助力企业人才培养项目，定制包含的组织成长、创新战略、前沿趋势的定制课程包。</p> <p>助力企业人才发展，学有所用。</p>
服务成果	伴随着客户生态体系，各个板块对主营业务优化，第二曲线创新探索。



	<p>通过在线学习帮助学员</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 系统性学习创新理论、洞察环境变化; □ 了解前沿趋势、前沿科技的发展脉络; □ 掌握洞察用户需求、体验的关键重点; <p>在变革阶段，以系统化的商业底层逻辑，评估风口下的基于和挑战。</p> <p>为企业资源投入，提供了底层系统的思考方式</p> <p>别通过混沌创新思维的大范围普及，统一创新语言，促创新认知同频。</p> <p>进而在23-24年，结合线上阶段的学习，沉淀创新课题。</p> <p>再通过线下OMO的课题工作坊，助力客户，启动以创新方案输出为目标，解决企业真问题为导向的深度合作项目。</p>
--	--

客户案例三：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	民营
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	<p>客户作为全金融牌照的金融集团，具备更多元化的业务覆盖范围，但也面临着中外、新老金融机构的挑战</p> <p>客户金融管理学院作为客户人才培养核心机构，下设寿险学院、产险学院、金融学院、管理学院。客户金融培训学院通过集中面授、网上学习、自学与认证考试等多种方式，将制式化、专业化的培训内容送达各层级员工。</p> <p>客户银行一直对于业务创新有非常高的需求。通过创新思维引入、创新商业模式学习、前言趋势需求洞察，都对于客户具备非凡的意义。</p> <p>在2020年-2023年，3年间与混沌不断合作的从：</p> <p>20年创新认知松土：全员线上学创新，掌握创新基础理论，构建创新思维</p> <p>21年针对业务高管：针对创新业务探索，提升创新能力的《创业者军团》</p> <p>22年针对潜才项目：培训并臻选创新先锋人才，提升应对复杂环境的能力</p> <p>23年从集团进一步覆盖证券、租赁、信托，以及不同分行的差异化创新需求；</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>管理学院连续3年通过客户知鸟，面向客户内部全员，全体量引入混沌线上课程（即：API课程授权） 课程内容覆盖： 创新理论、外部趋势、组织发展、战略、营销、产品、数字化等； 讲师层次包含 1) 国际知名大咖，甚至诺贝尔奖得主； 2) 亦有国内宏观经济、政策专家教授； 3) 现象级企业一线操盘手；</p> <p>于2023年间，混沌与客户系进一步开展深度合作，包含； 1) 客户大学A勒干部创新力训练营项目； 2) 客户大零售创业者军团训练营项目； 3) 客户个金内循环创新训练营项目； 4) 客户证券B类干部线上训练营项目； 5) 客户证券线上复盘营项目； 6) 客户租赁破解组合创新训练营项目； 7) 客户银行深圳分行、上海分行、佛山分行C潜‘意思为“研讨课。</p>
<p>服务成果</p>	<p>全员学习创新思维 提升员工创新意识 洞察前沿趋势发展 打造全员创新氛围</p>

档案内容更新2024年09月