



ILS CHINA

企业详情

企业官方注册名称： ILS CHINA

企业常用简称（英文）： ILS CHINA

企业常用简称（中文）： 无

所属国家： 中国

中国总部地址： 上海市静安区恒丰路329号中港汇静安1805室

网址： www.ilschina.com

所属行业类别： 领导力发展培训、个人能力发展

在中国成立日期： 2011.5.10

在中国雇员人数： 15

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、零售业与电子商务、汽车及零部件、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	外商独资
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	客户是一家在家用厨房智能系统、商用厨房系统设施及设备、商用专业咖啡系统三大领域提供世界领先的产品及解决方案提供商。 随着市场需求不断变化以及行业竞争日趋激烈，组织期待自己的团队能不断突破从而来适应这个多变的环境。
具体服务内容	截至目前，ILS China支持三个业务团队导入成长型心智植入项目，支持组织里的人们实现从心智到行为的改变。



	阶段一：心智觉察 & 策略行动 1. 课前：心智分析器，帮助领导者和团队深入了解是什么 “触发” 了他们的固定型心智反应。 2. 成长型心智工作坊： - 《学习：心智与我》：了解自己的心智以及它如何影响你对挑战和挫折的应对方式，制定策略，克服固定型心智造成的束缚。 - 《深入：植入成长型心智》：使用工具为日常挑战构建心理框架。学习如何意图明确地指导自己，采取成长型心智行动，实现个人成长。 - 《团队工作坊》：含团队报告解读及共创团队行动方案 3. 自我洞悉：心智日志 阶段二：目标成果 - 《应用：目标和策略》：如何将成长型心智转化为行动。设定学习目标，帮助自己走出舒适区。 - 焕新计划 阶段三：激发他人的成长型心智 《成长对话》：管理者学习如何在团队中培养成长型心智、成长习惯和固定行为、协作，通过更高效的培养和辅导对话实现成长。
服务成果	团队1：亚洲采购中心 亚洲采购中心处于业务创新转型阶段，从被动到主动，从适应到推动，从遵循到创造，从跟随到引领，从执行到策划。 团队2：亚洲共享服务中心 共享服务中心更敏捷的支持和服务反应，以开放的思维迎接和学习新技术和新数据化系统，打破职能间壁垒，为事业部门提供更快更高效的服务。 团队3：家居解决方案事业部 在零售和开发商渠道发展业务非常具有挑战性的情境下，团队成员能够直面恐惧和焦虑，塑造新的行为，更快地学习，以培养理想的文化和可持续的业务增长；

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	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	随着中国市场需求不断变化，外部环境更替，以及行业竞争日趋激烈，客户2022年从以产品为主转为“以客户为中心”，期待为客户带来更多价值。因此，团队需要学会拥抱变革，不断学习新技能，不断突破现有工作方式和框架的勇气及能力。而一个优秀的团队有着共享的愿景，包容差异的文化，遇



	到问题时能群策群力，大胆创新，勇于尝试，遇到挫折和失败时相互鼓励，共同改进。他们在合作和反馈时直言不讳，又注重维系长期的双赢关系。当需要达成结果时，每个成员都勤奋努力，并在获得成果时由衷开心，一起庆祝。这就是一个成长型心智文化的团队，是每个领导希望带领团队到达的状态，也是真正的赢的状态。
具体服务内容	2022年，客户引入成长型心智，从核心领导层开始，自上而下地建立并培养成长型心智文化。核心管理层首先进行了一天的《心智与我》工作坊，管理层领导从看见自己的固定型心智诱因开始，了解并管理自己的固定型心智，从而开始践行成长型心智，接着以SC特药部门为先锋，所有部门带人经理均参加到《成长型心智之旅》学习项目中，通过课堂学习（《心智与我》+《植入成长型心智》+《应用：目标与策略》）、日常工作反思（每天心智打卡，了解触发自己固定型心智诱因的情境并加以正确的策略管理）及为期2个多月的实践应用（60天焕新计划），从每位管理者自己心智模式的转变开始，真正理解并践行一个优秀的团队在组织转型和突破阶段需要培养的能力，2023年核心管理层又通过《成长领导力》工作坊结合最新组织战略目标，应用成长型心智，大胆探讨并支持组织更多的变革和创新方向。
服务成果	2022年到2023年，客户的核心管理层厘清了团队变革期所面临的挑战，并看到了自己面对挑战和危险的固定型心智诱因，找到适合自己的有效策略并加以管理，为组织处于变革期的核心管理层所需要的心智模式夯实了基础，而特药部门作为组织变革期的先锋部门，从管理层开始，把成长型心智文化推广到部门每一个人，以领导为先，鼓励试错，共同协作，时刻学习，这样的持续学习和创新的团队文化已经生根发芽。

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	快速消费品
客户当时的需求	客户作为全球最大的糖果生产商和经销商之一，一直非常关注组织内人员的成长与发展。2023年度公司开展了许多变革举措，以迎接不断变化的外部市场环境，所以希望引入可以帮助组织内员工快速适应变革，拥抱变革的学习项目。帮助目标人群理解在环境和组织的变革背景下，每个人在面对努力、挑战、挫折、反馈等的不同反应，从而愿意从“被动”向“主动”转变。
具体服务内容	此次项目目标人群为财务部带人经理，该《成长型心智学习项目》主要分成三个阶段，第一阶段通过前期访谈调研明确当下具体挑战，经过线上心智分析器测评，清晰了解自己的心智模式和整个团队的强诱因情况，第二阶段通过两天成长型心智工作坊，了解自己的心智以及它如何影响每个人对挑战和

	挫折的应对方式，由此开启自己的心智之旅，并主动采取成长型心智行动，实现个人成长。第三阶段进入诱因诊所辅导，通过持续不断地支持，帮助大家将挑战目标落实成行动，并采取实验活动和实践，从而真正建立起成长型心智模式。
服务成果	该项目目前还处于第三阶段后期，但是我们欣喜的看到进入该学习项目的经理们通过对成长型心智的学习，和对自己心智模式的探索洞察，团队共创，能看到阻碍自己的强诱因，并通过持续不断地实验践行对自己的强诱因进行有效管理，真正从“被动”向“主动”转变，持续突破创新释放自己和整个团队的潜能。

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	快速消费品
客户当时的需求	客户的全体HRBP管理者和内训师需要切实提升自身的成长型心智，同时学习如何通过启发、引导、教练等多种专业方法，支持业务团队的业务突破和人的成长，最终带来对组织成长型心智氛围的积极建设和长远影响。
具体服务内容	通过2天的《心智与我》工作坊，ILS支持客户的每一个HR同事深入探索自己的成长动力来源和突破性的成长目标，并深入探索和审视自己身上的固定型心智状态，学习如何有效的重构和不断转型升级。通过2天的《组织成长促进师》认证课程，ILS赋能百事的HR团队在全年的各种人才发展项目、业务会议、项目会议及经理辅导中，融入成长型心智的各种讨论工具和共创方法，逐步将心智文化与组织业务相结合，更好赋能组织和业务。
服务成果	目前这批促进师已经成为组织的一股非常重要的内部成长型心智传播者、推广者、引导者和赋能者，得到企业内部的广泛认同。每一个促进师自身也在不断精进，并从中受益。

档案内容更新2024年09月