



上海悉智悉睿企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海悉智悉睿企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：ISLC

企业常用简称（中文）：ISLC

所属国家：中国

中国总部地址：上海市闵行区申滨南路938号G栋310

网址：www.islcoaching.com

所属行业类别：领导力发展培训、教练技术培训、战略管理与发展

在中国成立日期：2012年6月4日

在中国雇员人数：15

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、运输及物流、奢侈品，食品

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	教练服务
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	1、对企业高管进行一对一教练，涵盖管理不确定性、跨文化差异、发展下属的能力，领导力发展等需求，提供有质量的教练池，提供具体的教练流程和时间，并对教练的进展有追踪并教练的质量有把控。 2、对企业业务部门进行教练技能培训和领导力培训。 ✓ 为提升企业领导力文化打基础 ✓ 为管理者提供实用的教练型领导力工具 ✓ 增强管理者的跨部门沟通与团队管理能力



	✓ 为管理者构建思维碰撞和经验交流的平台
具体服务内容	1、对企业高管进行一对一教练：ISLC根据客户需求推荐合适的教练，根据标准教练流程在10个月内实施1对1教练，帮助企业高管实现目标和期望。同时进行全程回顾和总结。 2、教练技能培训和领导力培训 □ 了解什么是教练式领导力以及其运作的环境场景，建立教练式领导文化 □ 进行组织内部的教练实践，运用于企业团队管理等运用场景中 □ 挖掘并激发个人的管理与领导潜能，全面提升个人管理能力 □ 学习通过教练方式辅导他人，发掘并激发个人和组织潜能，达成组织绩效 □ 学习并应用教练式领导力的基本技能及高效教练模型和结构 □ 树立作为教练型领导的个人风格，并学会建立独特的个人风格 □ 建立起自己的“教练工具箱”，包括有用的模型和技巧 □ 学习核心管理领域的综合管理知识，为未来的职业发展打下坚实的基础。帮助管理者清晰目标，找到差距，通过创新型学习去提升自己的改变意愿，积极付诸行动
服务成果	客户从教练中的团队收益包括： 1. 管理者成功地深化了自我认知，能够在面对挑战时迅速明确自身的角色定位，并与下属协同工作，迅速、有效地解决问题。 2. 企业绩效的提升、与股东关系的改善以及团队合作效率的提高。 3. 管理者将所学的教练技能应用于管理实践中，从而提高工作满意度和工作效率。 客户从教练中获得的个人收益包括： 1. 领导力的增强 2. 自我认知的提高 3. 工作绩效的提升 4. 沟通技巧的改进 5. 工作组织能力的提升 6. 处理工作冲突能力的提升 同时，管理者对学习进行反思，制定行动计划以提升和内化领导力。

客户案例二：

所提供的服务类别	教练服务
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	



客户当时的需求	1. 提升领导者的个人素质，明确个人成长和发展的方向，以更好地引领团队前行。 2. 掌握对日常领导工作中问题的系统分析和解决能力，以更高效地解决各种挑战和问题。 3. 深入理解管理思想，强化领导行为对下属工作绩效的影响，以更有效地引领团队实现目标。 4. 建立正确的引导方式，培养下属的能力，并提高人才留存率，以更好地推动团队的发展和成长。 5. 掌握对组织问题的诊断和解决能力，以更全面地应对各种组织挑战和问题。 理解影响力的要素，并通过自我推进提升自身影响力，激发团队的潜能，以更好地支持团队实现整体目标。
具体服务内容	为期两天的领导力教练式发展工作坊 体验式学习： 通过观察和体验，教练伙伴将根据自己的理解进行实践。在此过程中，ISLC的教练会提出引导性问题，促使教练伙伴进行深入反思。随后，教练伙伴通过分享的方式，巩固并提炼所学的领导教练技能。这一循环过程将持续进行，直至达成最终的成功。
服务成果	ISLC根据客户的需求，通过适当的教练模型，实现了以下成果： (1) 通过对角色的深入认知，提升了影响力的几个关键因素，为下属和企业带来了积极、正面的影响，进一步促进了企业文化的落地和实施。 (2) 通过学习并掌握团队管理的主要技能，团队凝聚力得到增强，团队绩效得到提升。同时，我们也掌握了如何为下属提供有效的辅导和支持，进一步提升团队的绩效和表现。 (3) 我们提供了一个优质的交流平台，促进了跨部门之间的交流与合作，增进了相互理解，从而提升了企业的核心竞争力。

客户案例三：

所提供的服务类别	教练服务
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	1. 鉴别团队内部影响成员潜能发挥的干扰因素。 2. 提升团队业务表现，推动团队间的互动与协作。 3. 适应组织变革的加速，以更系统化的方式工作，以满足利益相关者的期望。 在处理大量信息和工作场所日益复杂的情况下，加强团队间的联系，提高团队协作效率。

具体服务内容	根据客户需求，我们为企业定制了为期4天的集中式团队教练项目。在项目开始前三周，我们开展了预备工作，邀请每个参与者在线参加预备活动，并阅读背景资料/观看相关视频。 我们采用成人学习框架来帮助团队领导者识别并消除限制团队成员发挥潜力的干扰因素。通过综合分析这些干扰因素，我们旨在提升组织绩效。 学习周期包括以下内容： ✓ 了解什么是团队教练以及它的应用环境，学习并应用团队教练的基础模型； ✓ 引导设定目标； ✓ 确保采取行动与可持续的行为改变； ✓ 反映从理解角度的改变、初始目标、期望的组织成果和长期潜力等方面这些变化的意义。 通过这些活动和内容，我们希望能够帮助企业提高团队效能，实现更好的组织成果。
服务成果	掌握了团队教练的方法论与模型后， ✓ 帮助团队领导者确立了自己作为教练的独特风格，并学会了如何发展这种风格； ✓ 了解了教练关系的框架、过程和结果； ✓ 学会了如何构建和使用团队教练问题； ✓ 真正理解了团队和团队之间的区别，了解了团队表现背后的驱动因素； ✓ 掌握了如何评估团队何时准备好接受团队教练，以及如何开始； ✓ 将所学应用真正应用到团队工作中，并实现了团队绩效的提升。 ✓ 通过这些学习和实践，团队领导者能够更好地运用教练技巧，提升团队效能，实现更好的业绩成果。

档案内容更新2024年09月