



上海翌乾实业有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海翌乾实业有限公司

企业常用简称（英文）：Zhaoqian organizational coach

企业常用简称（中文）：翌乾组织教练

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：www.zqcoach.com

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、教练技术培训、专业能力发展、组织效能提升

在中国成立日期：2018.3.18

在中国雇员人数：29

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）、互联网与游戏业、电子电气、造纸，包装及森林业

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	快速消费品、汽车及零部件、电子电气
客户当时的需求	客户，拥有136年历史，在全球拥有约39万名员工，业务领域涵盖汽车与智能交通、工业技术、消费品、能源与建筑技术四大板块。中国作为客户除德国以外拥有员工人数最多的业务区，面对着内外部环境的深刻变化，正处于业务、组织、领导力、文化等多维转型的关键阶段。 客户庞大的人员规模和丰富的业务形态，决定了上述多维转型的成功，不能只靠硬性的组织架构调整，更需要通过一股流动而持续的“人的力量”，来融汇起组织内部的每位员工，释放个体潜能，构造共同愿景，持续学习与成长。



	客户中国在2016年开始培育教练文化，希望通过在组织内部自上而下、由点及面地打造教练机制，赋能管理者成为教练型领导者，进而赋能每一个个人贡献者，不断激发潜能，为企业在业务、组织、领导力、文化等多层次转型中提供强劲驱动力。 2017年客户中国成立了客户教练俱乐部，已经累计培育300多位内部教练，为约4500名各级管理者，提供教练模块的学习和赋能。经过5年多的沉淀与发展，教练文化已经在客户内部生根发芽，成为推动组织发展的文化标志与力量源泉。 近3年，客户中国面对外部环境不确定性的变化和业务转型的多重挑战，对于组织和团队效能提出了更高的期望。客户中国于2022年提出教练文化2.0，与墨乾合作，发起高效能团队教练赋能项目，聚焦团队绩效提升以及团队动能提升，更好地帮助团队和组织提升效能，应对业务挑战，实现绩效突破。
具体服务内容	此次团队教练赋能项目邀请中国第一位MCC大师曹柏瑞作为资深导师，赋能42位各个业务领域的人力资源业务伙伴和业务高管，掌握团队教练的核心理论、工具、方法，结合团队效率、团队动能、团队共识等业务挑战，帮助团队提升战斗力和凝聚力。 项目包含线下3天的核心理论基础学习，2次线上实践辅导答疑及成果汇报和总结，以学习+训练+应用督导的综合方式，培养团队教练基础。同时陈昭教练作为总教练带领三名督导教练支持6名客户内部的助教团，以强大专业的教练团在现场带领学员大量的练习，夯实工具的应用。 在理论学习中，既包含对于企业中团队发展、团队运作的相关理论与模型，同时结合墨乾在企业服务中的实践萃取出来的团队教练的理论和工具，加上大量的实战案例分享。 3天的线下学习中，把项目交付作为目标，学员小组作为一个实际的团对，展开工具练习。让学员对真团队和工具的应用有了深刻的体验。 实际应用方面，要求学员在4个月内，设计并交付一场客户内部团队教练项目。在其准备过程中，以线上的方式答疑解惑。 项目的另外一个特色，是以专业教练督导赋能客户内部助教团，也让客户内部有一定教练基础的管理者，更深入的理解团队教练，达成教练技术的再次跃迁。层层赋能客户内部不同教练经验的管理者。
服务成果	● 42位学员全员落地实践团队教练，客户第一批内部团队教练。 ● 30位学员的学习反馈，评分4.37分（非常好），反馈例如：非常实战、干货满满、助力业务、提升绩效等。 ● 6个业务部门团队教练项目的落地实践，有效提升了团队的效能和



	凝聚力。 ● 实践案例被整理为2022团队教练案例集。 ● 着重培养了几位团队教练内部讲师，为进一步探索和开发客户内部团队教练培养方案打下基础。 ● 团队教练文化在客户各个地区和事业部的初步推广，为客户系统性打造更完整、正向、可持续的教练文化助力。 ● 团队教练成为驱动客户业务、组织、领导力、文化等多维度转型的有力抓手，被业务领导者们高度认同。
--	---

客户案例二：

所提供的服务类别	教练服务
客户公司性质	民营
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	1) 提升中坚力量的经营者意识：客户是一家提供专业知识产权服务的顶级律所，服务客户为国内外的顶级公司，包括三星，Google，字节跳动等。律所拥有非常专业优秀的律师团队，为了企业的基业长青，需要快速提升律所中坚力量2级合伙人的经营者意识以满足组织期待，包括自主规划自己的未来发展与定位的意识、开拓进取的经营者意识，提升协作能力和领导力，清晰定位个人成长和组织发展的关系 提升律所流程团队管理者和高潜人才的领导力：流程团队的管理者兼顾个人贡献者，管理和辅导团队等多种角色，既需要快速提升自身的领导力来赋能团队，也需要把自己的知识经验高效复制传达给团队成员来提升整体团队效能，并且保证各组之间的高效的分工协作为律所更好的服务客户提供保障。所以提升流程团队管理者的领导力包括领导自我，管理理念，领导技能和内部客户意识的跃迁等综合领导力的提升。
具体服务内容	1) 线下课程，包括组织中的个人绩效公式，心智模式，教练型领导力的基本能力，角色认知，思维模式，成果导向的对话方式等。 2) 个人发展目标设定(IDP Individual Development Plan) 3) 小组练习和共创，带组教练支持，掌握教练技能，培养成果导向的思维方式并且在教练支持下解决个体卡点。 4) 觉察日记点评，促进学员内观自己 5) 管理任务实践，把所学技能践行与工作 红绿卡发放，通过正向反馈和建设性反馈打造直接沟通的组织文化。

服务成果	客户反馈（10分制） 1. 训练营对于提升我教练型领导力的带来的价值： 9.31 2. 训练营对于我个人心智模式成长和突破（主要体现在敢于面对未知，有勇气承担挑战性任务、目标导向，格局和系统观提升、内心强大，情绪智慧等）的价值： 9.25 3. 训练营对于我自主规划自己未来发展的价值（主要体现在对于自己未来3-5年的职业发展，个人的愿景与使命，认识到个人发展与律所发展的共赢等）的价值： 9.31 4. 训练营对于支持我培养开拓进取的经营者意识的价值（包括不局限于对于开拓客户和新业务的意愿度，清晰自己可以为律所提供的独特价值的认知等）： 9.06 5. 训练营对于提高我与他人，团队（自己的团队和项目团队）沟通协作的价值： 9.31 训练营对于提升我个人领导团队能力和理念的价值： 9.13
------	---

档案内容更新2024年09月