



北京群智立卓管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京群智立卓管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Co-wisdom

企业常用简称（中文）：群智企业教练

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：http://www.cw-coach.com

所属行业类别：教练技术培训、领导力发展培训

在中国成立日期：2016年2月25日

在中国雇员人数：26

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、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理
等）

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	零售业与电子商务
客户当时的需求	客户公司由美国零售业的传奇人物山姆·沃尔顿先生于1962年在阿肯色州成立。经过六十年的发展，客户公司在24个国家和电子商务网站的46个品牌旗下经营约10,500家分店。客户全球2021财年营收达到5592亿美元，全球员工总数230万名，多次荣登《财富》杂志世界500强榜首。 客户于1996年进入中国，在深圳开设了第一家客户购物广场和会员商店。客户在中国经营多种业态和品牌，包括客户大卖场和会员商店，客户中国已经在全国100多个城市开设了数百家门店和数家配送中心



	<p>伴随着市场环境的不确定性，大卖场业务转型关键期，期待核心人才成为组织和业务的推进器。5 大角色定位，跨团队协作的推进者，组织战略的执行人，有能量的领跑者，持续学习的变革者，人才的培育者。</p> <p>在此背景下开启【人才加速营】项目，2023 年人才加速营定位在认知成长型的人才赋能，借助人格测评和教练学习，开启领导者的个人和团队觉察之旅，实现领导力意识进化和能力成长。转变高潜人才项目的长期模式，尝试更快速，更实效的方式。</p> <p>核心为：加速高潜人才发展，提升领导力效能</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>群智为客户设计了全套的以教练为中心的人才加速营项目，设计思路关键词：聚焦、改变、兼顾、可见，确保组织效果的实现</p> <p>项目以群智独创 5A 领导力教练项目流程为框架，涵盖：集体学习、个体辅导、系统支持，用 6 个月的时间对高潜人才进行系统性赋能。</p> <p>项目中也用到了群智独家的线上教练平台作为系统支持，让 360 同伴反馈、成长目标、教练型管理者自我测评、记录成长改变等各方面可见可衡量。</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户反馈“这是迄今为止我们做的最好的一个项目，也相信这会是未来更好的起点”</p> <p>量化数据包括：95% 的学员反馈“建立了既关注事也关注人的教练式领导力思维”；85% 的学员反馈“和他人的互动交流运用聆听、提问，让关系更深入、更好地发挥了影响力”“持续的自我觉察，让自己的内核更稳定和成熟”；76% 的学员反馈“对自己领导力风格有更清晰的了解、思考及明确提升方向”“挑战自己的固有思维模式、更开放”“更加聚焦目标，积极地推动目标实现”“面对变化，积极调整状态、探索策略、寻求资源、采取行动”</p> <p>来自利益相关方的外部视角：99% 的学员有进步。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>教练服务</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户信用卡中心是客户在深圳设立的对信用卡业务进行统一管理、集中操作、独立核算的业务部门，是客户信用卡业务全国总部、首家分行级专营机构。2002 年年底，由客户总行与某银行在深圳合作筹建成立；2007 年 12 月，经中国银监会批准成为业内少数几家分行级信用卡专营机构之一；2008 年 2 月，在深圳成功注册。</p> <p>凭借雄厚的客户基础、优质的服务水平和卓越的创新能力，中信信用卡在行业和客户中间形成了广泛影响，经营、管理、服务屡获行业内外好评，曾先后荣获 CCCS “全球最佳呼叫中心”、哈佛《商业评论》“管理行动奖金奖”、“深圳市金融创新奖”三等奖及《亚</p>



	<p>洲银行家》杂志“最佳客户关系管理奖”、“最佳数据架构奖”、“中国最佳信用风险管理银行”、零点民声“金铃奖”之“用户洞察奖”等权威殊荣。秉承用心超越期望、信用创造价值的企业精神，经过九年时间的发展，客户信用卡现已成为国内商业银行中最具竞争力和服务能力的信用卡中心之一。</p> <p>背景：根据卡中心“新星云”干部培养体系整体规划，为帮助新晋总经理层正职干部更好的实现角色转换和管理提升，快速适应新岗位，达成新岗位工作业绩目标，人力资源部拟启动“新·未来”新晋总经理层正职干部培训。</p> <p>对象：新晋总经理层正职干部</p> <p>通过一对一教练辅导，助力新晋总经理层正职干部快速实现角色转身，达成新岗位工作要求</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为客户信用卡中心的新晋总经理层正职干部提供一对一教练辅导，整体分成项目调研、项目实施、项目总结三个阶段。其中项目实施又分成觉知现状、分析诊断、共识目标、行动反思、习得固化 5 个教练阶段。</p> <p>在过程中，综合运用多种教练方式，如反馈教练、绩效教练、技能教练、发展教练、影子教练等，来促进新晋正职干部达成目标。并以群智教练平台为依托，提供方便高效、客户导向的运营支持服务。</p>
<p>服务成果</p>	<p>项目通过转身教练辅导，催化了干部个体在 3 个层面的转变： 快速实现角色转变，适应新岗位、新环境、新挑战 快速实现管理提升，面对挑战性的任务，打破舒适区，实现更高效的领导力发展 达成新岗位工作要求，发挥自身优势和组织赋能，做出业绩 同时，作为组织支持，达成了以下 2 个目标 快速缩短转身时间 提高转身成功率 项目最后评分：投入度、有效度、满意度均在 9.5 分以上</p>

客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>教练服务</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户始创于1984年，是全球知名的智慧能源系统解决方案提供商。创立39年来，客户始终聚精会神干实业、一门心思创品牌，深入践行“产业化、科技化、国际化、数字化、平台化”战略举措，形成了“绿色能源、智能电气、智慧低碳”三大板块和“客户国际、科创孵化”两大平台，业务遍及140多个国家和地区，全球员工4万余名，2022年集团营业收入1237亿元，连续二十余年上榜中国企业500强。</p>

	<p>在公司高质量的发展下，学院内部定位为“将军的摇篮”，从传统培训向业务赋能型培训转型，以教练型领导力作为管理能力提升的主要抓手，公司希望有体系有节奏地构建教练文化体系，建设有责任有激情的成长型组织。在经过多方甄选后，群智成为唯一供应商，帮助客户搭建整个教练文化的体系。</p> <p>2023 年的教练服务包括但不限于不同级别的教练型领导力课程，以及内部教练培养，高管教练等。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>在集团内部各个不同产业公司的干部管理体系，针对M5-M6层级的管理者，推行教练型管理者课程体系中的CFM课程（管理者的教练力课程），培养管理者具备基础教练辅导的核心能力。</p> <p>在开展企业内部绩效季访谈工作中，提供关于如何具备完整的与员工1对1绩效对话的流程及教练工具的使用培训。</p> <p>针对企业内部M7-M8管理团队，从基础教练核心能力提升后，向自我迭变力课程进阶辅导。形成从具体行动到个人思维模式上的转变。</p> <p>针对内部高潜力且优秀的头部管理者，提供ACC及PCG教练认证课程的学习，辅导支持。针对企业内部做好领导力提升自我孵化，自我辅导的能力输送更多的具备专业教练能力的管理者。从而在2024年正式筹备建立内部教练中心的计划打好基础。</p>
<p>服务成果</p>	<p>项目通过教练型管理者课程，帮助管理者更好的从关注事的视角转化为关注人的管理模式。从而大幅度提升了团队内部沟通的效能，增进了团队内部的合作紧密度。</p> <p>在年中绩效访谈和年底工作绩效季中，为管理者提供了有效的教练型管理者的沟通辅导方式，形成对于团队内员工辅导有效的行动计划反馈。</p> <p>在企业内部培养了多位具备教练型专业能力的高层级管理者，在企业内推进教练型企业文化打下了扎实的基础。</p> <p>支持集团旗下多家产业公司和集团总部，培养了超过 100 位管理者，具备高质量对话能力的教练型管理者的成功转型。</p>

档案内容更新2024年09月