



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、战略咨询与发展

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：快速消费品、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、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
客户当时的需求	客户面临迅速变化的市场环境和日益复杂的内部管理需求。为了提升领导力，支持各部门领导在组织转型中的战略决策和执行力，需要为其分布在不同地区的7位领导者提供个性化的领导力发展支持。特别是在跨文化沟通、团队协作、战略思维及决策能力等方面，客户期望通过一对一的教练服务，帮助领导者更好地应对业务挑战、提升自我意识、强化领导力，并进一步推动团队与公司的整体发展。

<p>具体服务内容</p>	<p>本项目为客户中国7位各地区的部门领导者提供一对一高管教练服务。通过与每位领导者的深入沟通，我们为他们量身打造个性化的教练计划，重点关注个人的领导风格、沟通技巧、决策过程、情绪管理和团队建设等领域。在项目期间，教练将通过定期的1对1会谈，辅以有针对性的反馈与案例分析，帮助领导者深入反思自身的优势与挑战，探索高效的领导行为模式，以应对不断变化的业务环境。</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户从教练中的团队收益包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 管理者真正加强了自我认知；在遇到挑战时能快速掌握自己的角色定位，协同下属将事情快速有效的解决 2. 企业绩效提高，与股东关系改善，团队合作效率提高 3. 管理者会将学习到的教练技能运用在管理实践中，工作满意度与工作效率提高 <p>客户从教练中的个人收益包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 领导力提升 2. 自我认知提高 3. 工作绩效提高 4. 沟通技巧改善 5. 工作组织能力提高 6. 处理工作冲突能力提高 <p>同时管理者对学习进行反思，制订行动计划以提升、内化领导力</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>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>汽车及零部件</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>希望通过一对一教练服务，帮助不同管理者在面对复杂的工作挑战时，提升个性化的领导力。由于管理者的职责和背景各异，他们在决策、团队管理、跨文化沟通等方面的需求也各有不同。因此，客户希望通过定制化的教练服务，帮助每位管理者聚焦自身的核心发展领域，提升领导效能，推动个人与团队的持续成长。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>我们与客户公司签订了框架协议，展开长期合作，为不同层级和职能的管理者提供了一对一的个性化教练服务。每位管理者的教练目标和改进方向根据其具体需求进行量身定制。服务内容涵盖领导力提升、决策能力优化、情绪与压力管理、团队协作及跨文化沟通等方面。通过定期的教练会谈，我们帮助管理者深入分析工作中的挑战，识别改进的空间，并制定切实可行的行动计划。每位管理者的教练过程都围绕其个人发展目标进行，以确保最有效的成果。</p>

服务成果	通过教练支持，参与项目的管理者在多个领域取得了明显进步。例如，某些管理者在战略决策和团队协作方面得到了显著提升；其他管理者则通过教练，增强了自我意识和情绪管理能力，改善了与团队成员的沟通方式。参与者反馈，教练服务帮助他们更加清晰地认识到自己的领导风格，改进了与团队成员的互动，并在面对复杂的商业挑战时展现了更高效的决策和领导力。总体来看，项目提升了管理层的整体领导能力，推动了公司内部文化和团队绩效的进一步优化。
------	--

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	汽车及零部件
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 公司高级经理及总监以上级别的管理者学习和掌握教练技能，能将教练式领导力运用到团队管理中，并通过教练实践成为公司内部Coach Club的一员。 2. 公司采购部因为当前不确定的内外部环境，降本增效的目标压力，需要提升战略思维，不确定条件下分析数据和决策的能力。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 为期1年的教练式领导力项目，包含项目启动会，2天的教练式领导力课程，教练集体督导与1对1督导，内部教练实践，对教练伙伴的培训，以及项目中期回顾和终期总结回顾工作坊。 2. 为期2天的战略思维与情境规划课程，以及为期2天的不确定环境下决策与复杂问题处理的工作坊
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 领导力提升 提升沟通能力：领导者学会运用开放式提问、积极倾听和建设性反馈来促进团队的对话和理解。 激发员工潜能：通过教练技巧，领导者能够帮助员工挖掘自身潜力，找到问题的解决方案，提高工作效率和成就感。 促进目标达成：教练式领导鼓励领导者与团队共同设定清晰的目标，增强目标执行力和团队协作能力。 2. 员工发展与成长 增强自我驱动力：员工通过教练对话获得自我反思的机会，更清楚地认识自己的优势和改进点。 职业发展支持：教练文化帮助员工在组织内部寻求成长机会，实现职业目标。 提高工作满意度：教练式领导让员工感受到被重视和支持，从而增强归属感和幸福感。 3. 团队协作与文化建设

	<p>建立信任与心理安全：通过教练文化，团队成员之间的信任感增加，彼此更加坦诚和开放。</p> <p>提升团队绩效：团队在更开放的环境中沟通与协作，更快解决问题，更高效完成任务。</p> <p>形成学习型文化：教练文化鼓励持续学习和改进，推动组织变得更加灵活和具有适应性。</p> <p>4. 组织层面的成果</p> <p>提升员工保留率：教练文化让员工感受到企业对其发展的重视，从而降低离职率。</p> <p>推动变革与创新：通过教练对话，激发团队的创造力和解决问题的能力，为组织创新提供动力。</p> <p>提高客户满意度：员工的积极性和敬业度提升，会直接反映在对客户的服务质量上。</p>
--	---

档案内容更新2025年09月