



光辉国际

企业详情

企业官方注册名称： 光辉国际

企业常用简称（英文）： Korn Ferry

企业常用简称（中文）： 光辉国际

所属国家： 美国

中国总部地址： 上海市湖滨路222号21楼

网址： www.kornferry.com

所属行业类别： 领导力发展培训、销售培训

在中国成立日期： 1999

在中国雇员人数： 380

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、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	领导力发展培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	客户在亚太地区业务扩张的同时，也面临更加激烈的市场竞争，为了提升组织竞争力，客户希望通过一个领导力发展项目来提升亚太地区总监的领导力，旨在通过总监领导力地提升，来提升经理与一线员工地目标感、执行力与积极性
具体服务内容	我司为客户设计了为期半年的培养项目，为了覆盖分布在亚太不同国家的学员，特别采用线上的形式，分为4个模块，每个模块2小时，每个模块后搭配1.5小时的团队教练工作坊环节，并在项目开始



	前与结束后有360评估环节
服务成果	经过半年的学习，学员的领导力有效性显著提升，学员对如何基于公司战略设定团队目标，评估能力差距，给予绩效反馈与发展辅导进行学以致用，取得了良好的实操效果，360后测分数较前测大幅提高

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	
客户当时的需求	<p>客户成立之后发展的非常顺利，在2023年5月初将完成一次比较大的业务节点，希望能借此机会对中高层管理人员开展本次项目。由于中高管成员背景不同（1/4来该客户、1/4来自该客户管理者，1/2来自外企招聘的职业经理人），大家风格多元化，本次项目旨在帮助中高管团队继续破冰、深入融合，且团队之间能包容多元、互相理解和感恩、进一步消除合作壁垒，高效协同，从而更好的提升组织绩效。</p> <p>其次，在客户快速发展时期，变革随处可见，这也要求关键领导者们有引领、拥抱、适应变革，做好变革管理的综合能力。</p>
具体服务内容	<p>我们为客户设计的项目整体设计和执行的框架：</p> <p>“心”的层面：建立成长性思维、深刻自省，为变革做好思想松土：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 深刻的自我认知和自省，建立“我”与鱼跃凯立特的价值链接； - 从己出发，了解并深刻理解同伴，从内心消除合作壁垒，高效协同。 <p>“脑”的层面：思考自我改变和提升方向，理解并拆解组织战略，驱动变革：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 从自己、同伴、团队、组织的不同视角，思考未来如何做出改变和成长； - 达成或超越组织战略和业务目标，应该做什么？ <p>“手”的层面：提升领导能力、变革过程管理能力</p> <ul style="list-style-type: none"> - 结合业务和管理节点提升重点能力，如战略解码、流程梳理、沟通和反馈、识别和发展人才等。 <p>我们通过6个线上测评工具，让中高层管理者对自身强弱项有高度准确的自我认知；并且在三天的研讨会中与中高层们一起讨论战略及业务挑战，改善建议，以及制定高管行为准则。</p>



服务成果	该项目帮助该客户的中高管们，通过触及到冰山最底层的深刻自我认知和对同伴的认知，找到自己和企业的价值链接、自己和同伴的情感链接，意在从相互了解到理解，进一步打破协作壁垒，且通过领导力的改善以及自我的调整来更好地持续地创造高绩效。
------	---

客户案例三：

所提供的服务类别	领导力发展培训
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	客户管培生培养项目。 客户管培生项目从2015年开始开展，旨在以培养年轻的互联网商业中高级管理人才为目标。客户为管培生们定制为期2年半的培养计划，集合集团顶尖导师、核心业务、重点项目、定制培养、培训资源等，通过多方向的轮岗计划，核心导师多对一指导，深度参与到新浪&微博的重点业务发展中，最终发展成为业内的中流砥柱。
具体服务内容	光辉国际为客户2024年管培生项目提供了版权课程《激活学习敏锐度》。该培训为期1天，学员人数30人+。项目旨在帮助新一届管培生们，在面对当今复杂动荡的内外部环境时，增强自我认知与觉察，更为灵活地应对不断变化的情况，更好地取得成功。该项目以学员分组的形式现场开展，包含课前作业和小组讨论环节，光辉国际提供了课程相关的版权材料及各类工具。
服务成果	通过一天的工作坊，帮助学员理解什么是学习敏锐度，为什么学习敏锐度如此重要，哪些因素会影响学习敏锐度？通过概念讲解、分组讨论、正念练习等方式，帮助学员学习并掌握如何激活学习敏锐度，从而在未来工作的关键事件中更好的展现敏锐度。

客户案例四：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	
客户当时的需求	客户作为知名金融机构，业务体量在行业内名列前茅，但随着行业竞争愈发激烈，面临较大的业绩增长压力。基于此背景，客户希望组织针对资深销售总监层级的学员参与销售能力提升项目，提升商机转化与大客户管理能力，以支撑公司持续的业绩增长
具体服务内容	我司根据客户需求，为客户销售总监层级的学员设计了销售能力提升项目，该项目包含销售专业力提升、宏观经济趋势分析、大客户分享等环节，其中销售专业力提升模块选用了光辉国际全球知名的Miller Heiman 中Strategic Selling with Perspective以及Large Account Management Process的IP，一共包含2次线下及1次线上部分。



服务成果	经过系统化培训后，销售总监在商机转化以及大客户关系管理方面有了更深入的理解与应用。在商机转化方面，销售总监学会一套系统的方法论来评估商机的成熟度，需求匹配度，客户核心利益相关者的核心需求，以制定针对性策略。在大客户关系管理方面，销售总监学会用一套系统工具来识别大客户不同业务板块的需求
------	--

客户案例五：

所提供的服务类别	销售培训
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	近几年客户所在的医疗行业面对内外部环境快速变化，包括行业政策、国产替代等挑战背景下，过往销售团队的能力需尽快适应当下环境的变化。从组织角度，如何应对并提升销售组织效能；从销售个人角度，如何提升销售专业能力和业务能力；从业务角度，提升赢单率、价值销售能力和商机转换、大客户的长期发展与维护、渠道管理的选用育留等都是当下客户亟待解决的方向。
具体服务内容	<p>通过与KornFerry的Miller Heiman销售方法论，销售领导层确定了需要改进的关键领域，并针对不同层级的销售制定不同的发展路径，结合以下方法论、训战工作坊、Coaching以及针对内部讲师TTT等：</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategic Selling with Perspective • Strategic Selling with Perspective Coaching • SPIN Selling Conversation • Channel Management • Large Account Management Process • 定制化训战工作坊、里程碑工作坊等 <p>借此项目，统一内部销售语言并培养内部的销售带人经理和内部讲师，以长效支持业务团队，促进销售团队效能提升、内部发展团队搭建以支持客户内部长期发展。</p>
服务成果	<p>领导层和销售人员制定了新的战略观点以吸引他们的买家。凭借他们的行业专长和对客户需求的深刻理解，该公司开发出一个独特而有说服力的观点。通过在战略分析框架内提供这种理解，销售人员可以在早期聚焦客户的未来需求，这进一步巩固了他们作为可信赖顾问的地位。更结构化的交易策略，基于价值的提问，以及在早期加强买方的客户参与，这意味着相对更少的竞争和更大的胜利。同时由于全员对于语言的统一和方法论的落地应用，促进销售组织效能的提升，提高了商机转化率及赢单率；在大客户关系管理方面，建立了统一的管理工具等。</p>

档案内容更新2025年09月