



北京知行韬略管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京知行韬略管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Beijing Business Leadership Consulting Co. Ltd.

企业常用简称（中文）：知行韬略

所属国家：中国

中国总部地址：北京市建国路93号万达广场8号楼3002室

网址：www.beijingonline.com.cn

所属行业类别：领导力发展培训

在中国成立日期：2008年12月04日

在中国雇员人数：30

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、IT 信息技术，半导体及通讯、能源动力、建筑业

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	国有
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	在快速变化的当今时代，如何进行有效的战略选择，如何制定清晰有效的实施路径，如何将好的战略执行下去，越来越成为每一位企业经营管理者面对的严肃课题。战略思考与战略制定，过去是企业高管的专利。但是，今天企业领导者意识到如果不激发团队的活力、责任感与内在动能，所有好的战略也只是纸面文章而已。所以，战略思考与战略制定不应该只是高管的事，而是中高层管理者共同思考与研讨的集体智慧及成果战略执行不力的关键原因在



	于战略与执行之间的连接出了问题，执行无法承接战略或者不知道如何承接战略，甚至团队上下对公司战略的理解 也并不一致，所以战略管理除了战略制定与战略执行之外，还有非常重要的一步：战略解码。所谓战略解码，就是将公司的战略意图和战略目标按照组织结构的层级进行上下分解，同时按照业务流程的结构进行水平分解，最终 落实到组织各业务单元及岗位的过程。战略解码是保证组织全体成员达成战略共识，对公司战略理解一致并形成行为一致性的关键环节。
具体服务内容	2023年初，沈小滨老师领衔知行韬略顾问团队，先后为客户领导班子、中层正职、中层副职以及二级 公司一把手、中高层管理团队进行一系列定制化的战略领导力培训。围绕“一个目标”主旨思想，确保 集团战略的顺利落地，该项目覆盖范围从集团到二级单位再到三级单位，力求每一位客户的领导者都能够统一 战略目标，提升战略思维，掌握战略工具，提升战略领导力。截止到目前，该项目已经覆盖300+核心管理者！
服务成果	1、统一战略认知，凝聚共识，强调并贯彻新发展阶段的企业文化和价值观； 2、统一对领导力的系统认知，尤其是明确作为一个符合公司发展要求的，优秀领导者的定位和成长方向； 3、掌握提升领导力的方法，把领导力的修炼推进到日常工作中，不断循环完善； 集团战略地图、分子公司战略地图、部门年度关键项目、关键KPI 等

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	国有
客户公司行业	建筑业
客户当时的需求	管理者是企业发展的领路人，而青年人才更是企业发展的中坚力量。他们带领团队战斗，直接影响着员工的士气和战斗力；他们承担着企业战略执行的重任，也直接影响着组织能否达到高绩效，获得长远发展。2024年是公司的关键转型期，为实现客户的愿景和战略目标，亟需提升管理团队的管理能力。为此，客户组织开展“远航计划”青年人才培训班。
具体服务内容	1、丰富课程体系： 针对管理者角色转型、沟通管理、目标管理、非人力资源的人力资源管理四个大类设置课程，将线上和线下、自学与集训、团队共创与个体学习、辅导下属与上级汇报，课程和学习任务有机结合。 2、关注个体成长： 建立积分制和结业机制，每位管理者每一门课程的练习、分享、团队共创以及应用实践、任务达成均会得到积分，游戏化、个性化和社交

	<p>化结合让个体提高自主学习意识，激发学习意愿和兴趣，确保学习成效。</p> <p>3、强化学习效果： 学习设计原则是推动训战结合，学以致用。每个学习小组将聚焦管理专题行动学习破题、研讨和共创成果，最终向中高层领导答辩考核；学习应用在日常中设计小任务，包括下属辅导、面试改善实践、领导汇报优化等，知行合一，以用促学，帮助学员迅速提升。</p>
<p>服务成果</p>	<p>服务成果： 项目历时5个月，139名学员参与，线上线下OMO模式促进学员的学习热情，线上学习完成度100%，学习深度和宽度很强，线上6次课程+线下2+1模式4次课程，50+个工具应用实战场景演练，整理超过500份的课程实践记录，线上平台发布96项学习任务 完成率100%，既让大家体验到线上的优势，又让大家将所学知识现场转化并总结。 全程积分制，包含课堂学习行为、课下实践、转训分享、小组复盘机制等积分项 学员分享总结达到了60万+的字数，与自己的工作结合度超过了50% 在课堂中，学员的现场参与度能达到100%，现场实践产出丰富，其中36份问题解决方案实践程度高。 本次项目加大课堂体验学习模块。采用知识聚焦、案例研讨、学员分享、实战演练、情境模拟、视频教学、头脑风暴、跟踪辅导等组合型能力开发模式实施持续性的管理者能力改善。</p>

客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>建筑业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>外部环境的剧烈变化——房地产行业整体发展放缓，对客户的企业发展带来了巨大挑战，必须创新突破，寻找和培育新的增长点。为了更好的实现战略转型，也为了实现让企业走出河南走向全国的大目标，董事长制定了年度战略主题工作，成立战略主题工作小组。本次项目就是为了确保公司的战略主题目标落地，同时全面升级公司核心管理团队的战略思维和战略落地能力而展开的。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>具体服务内容 服务对象：公司中高层管理人员 服务内容包括两部分，一部分是战略陪跑轻咨询，一部分管理培训，其中战略</p>

		陪跑是主要内容，培训作为补充。																	
			<table border="1"> <thead> <tr> <th>阶段</th> <th>时间</th> <th>目的</th> <th>主要内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>战略研讨</td> <td>2024年2月-3月</td> <td>锚定目标，确定打法</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 确定各业务领域年度战略目标； 基于年度目标，敲定年度战略主题； 确定各业务领域的主要策略和行动计划。 </td> </tr> <tr> <td>季度回顾总结</td> <td>2024年7月/10月</td> <td>聚焦目标，过程纠偏</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 季度各业务领域战略目标执行情况分析总结； 年度目标展望及机会点预测； 下一季度关键行动及任务令 </td> </tr> <tr> <td>年终复盘</td> <td>2025年1月</td> <td>总结复盘，持续改进</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 各业务领域年度战略目标达成情况总复盘 对第二年战略制定的关键信息输入 </td> </tr> </tbody> </table>	阶段	时间	目的	主要内容	战略研讨	2024年2月-3月	锚定目标，确定打法	<ul style="list-style-type: none"> 确定各业务领域年度战略目标； 基于年度目标，敲定年度战略主题； 确定各业务领域的主要策略和行动计划。 	季度回顾总结	2024年7月/10月	聚焦目标，过程纠偏	<ul style="list-style-type: none"> 季度各业务领域战略目标执行情况分析总结； 年度目标展望及机会点预测； 下一季度关键行动及任务令 	年终复盘	2025年1月	总结复盘，持续改进	<ul style="list-style-type: none"> 各业务领域年度战略目标达成情况总复盘 对第二年战略制定的关键信息输入
阶段	时间	目的	主要内容																
战略研讨	2024年2月-3月	锚定目标，确定打法	<ul style="list-style-type: none"> 确定各业务领域年度战略目标； 基于年度目标，敲定年度战略主题； 确定各业务领域的主要策略和行动计划。 																
季度回顾总结	2024年7月/10月	聚焦目标，过程纠偏	<ul style="list-style-type: none"> 季度各业务领域战略目标执行情况分析总结； 年度目标展望及机会点预测； 下一季度关键行动及任务令 																
年终复盘	2025年1月	总结复盘，持续改进	<ul style="list-style-type: none"> 各业务领域年度战略目标达成情况总复盘 对第二年战略制定的关键信息输入 																
		以季度会议为抓手，手把手辅导管理团队完成战略解码的各个步骤，掌握思路、工具方法的同时把战略主题工作分解到行动计划，同时匹配KPI考核，一方面落实战略目标，一方面训练管理团队，把能力留在企业。																	
服务成果	<p>服务成果</p> <p>落实战略主题工作。通过战略解码和季度辅导，不断循环从分解、执行、复盘、纠偏的循环，确保战略主题工作的目标达成。</p> <p>帮助核心管理团队掌握战略解码的全过程工具和实操能力、提升战略思维，为企业战略转型夯实基础，推动战略创新。</p> <p>整个项目帮助客户管理团队的管理能力和领导力有了质的提升，在整个行业下滑的情况下，2024年实现了业绩目标达成。</p>																		

档案内容更新2025年09月