



## 北京开元韬越咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：北京开元韬越咨询有限公司

企业常用简称（英文）：keywork

企业常用简称（中文）：开元韬越

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：www.keywork.com.cn

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

在中国成立日期：2009年6月3日

在中国雇员人数：8

### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、IT信息技术，半导体及通讯、机械制造、运输及物流、能源动力

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	当前，航空产业市场竞争日趋激烈，公司科研生产任务依然艰巨繁重，更加需要干部事不避难、义不逃责，大胆地干、坚决地干，在直面问题、破解难题中不断打开工作新局面。2024年是新中国成立75周年，是实现“十四五”规划目标的关键一年，面对公司高质量发展新目标、新方向，在吹响“全面迈进 30 时代，建成一流百亿强企”冲锋号的历史新起点上，公司中层干部要树标杆当表率，坚持不懈用新时代中国特色社会主义思想凝心筑魂，以思想高度统一



	<p>确保政治统一，全面提升与公司高质量发展相适应的政治能力、领导能力、工作能力，促进中层干部综合素质能力提升，培养一批高素质的精英中层队伍，为公司高质量发展提供坚强组织和人才保障。</p> <p>2024年度公司中层干部培训旨在围绕关于进一步加强干部队伍建设的要求，持续完善中层干部培养规划，聚焦培养高素质专业化的新时代中层干部，通过对政治素养、战略思维、创新思维、管理能力、公司发展及专业技术等方面的学习，熟悉党的理论知识，提升管理能力和专业素质，以提高公司的整体管理效率和管理质量，进一步增强公司核心竞争力，促进公司健康、持续发展。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为了提升培训的针对性与实效性，拟将本次中层干部培训内容：由公司党委干部部牵头采取线上调研问卷的方式，以数据为依托，精准定位培训方向，从而为培养工作提供强有力的支持。一，经过调研问卷的收集与数据分析，“应对变革与转型” “跨部门沟通与协作”以及“团队管理与整合”这三个方面的问题反馈尤为突出，匹配相关课程；二，以管理增效为目标，面向全体中层干部含助理实施强化领导力、组织力、执行力、管理提效等培训；三，公司2024年新晋中层人员30余名，实施管理者角色转变相关培训。</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、带领中层管理者到深圳富士康工厂进行对标学习，了解黑灯工厂的数字化先进生产模式。</li> <li>2、通过管理提效课程，针对变革转型、提质增效进行培训，并设定提效专项产出分析与策略。</li> <li>3、统一中层管理者针对管理增效、变革转型及团队管理等相关方法与工具，并在工作进行应用。</li> </ol>

**客户案例二：**

<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>快速消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户生产体系储备经理人才池想通过MTP进阶培训项目提升各个储备经理专业能力，2024年经过和客户生产体系总经理沟通确认、结合共性需求学员内投选出了【沟通、带教、复盘、汇报】四大主题课程进行培训与提升：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>《应变——沟通影响能力训练》</li> <li>《培育与发展下属》</li> <li>《精进——总结复盘能力训练》</li> <li>《出口成“彰”——工作汇报与呈现能力训练》</li> </ul>



具体服务内容	此次项目每个储备经理设立的专项课题，通过项目启动及12个专项课题介绍，沟通影响、培育下属和总结复盘等课程培训、项目中穿插读书分享、课后实践、成果辅导、成果汇报等六大环节，最终形成12个管理专项的课题实践，促进培训与管理实践知行合一。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、从沟通影响、培育下属、总结复盘和汇报呈现四大维度，提升储备经理专项能力；</li> <li>2、培养30名客户生产体系储备经理，建立了生产体系人才池；</li> <li>3、形成12个生产体系专项课题，并在客户各分公司进行实践与复制、促进各分子公司管理提效；</li> <li>4、建立了客户生产体系的专项培养体系，为2025年培养做准备。</li> </ol>

**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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>2023年客户人才研发中心领导期待给2级至4级主管进行领导力赋能，根据管理者5大责任，开发“如何培养下属”的赋能课程，让主管真正成为能带队伍的主管。</p> <p>开发的重点方向：场景化、数字化；</p> <p>项目覆盖对象：中基层管理者（客户集团2-4级主管）</p> <p>项目呈现形式：系列微课，15分钟/节，PPT动画加音频解读，或真人录制</p>
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、准确抓取客户2-4级管理者“培养下属”的共性场景与痛点；以点带面，量化分析优选10-15个主题，在内容上有空白、高需求。</li> <li>2、在内容设计上做好两个关键点：一是能够输出标杆化行为，做到可直接模仿复制；二是能够结合客户管理实践案例、经验与领导力要求。</li> <li>3、应用可持续：形成的课程产品能够较长期应用于干部培训需求；</li> </ol> <p>升级可持续：建立客户人才培养“场景模型”，以便扩展、迭代</p>



服务成果	<ol style="list-style-type: none"><li>1、提取与整合客户管理者“下属培养”的任务与场景，形成《客户管理者“下属培养”任务与场景导图》；</li><li>2、基于“场景清单”的问卷调研与评估，筛选能强化下属培养成效的“关键场景”12-15个；</li><li>3、完成基于课题的内部经验与案例萃取访谈、形成萃取访谈记录与关键内容；</li><li>4、完成培育下属内容设计与PPT课件制作，完成整理课程内容讲解要点与录制，每课15分钟。</li></ol>
------	--

档案内容更新2025年09月