



## 凯洛格（北京）管理咨询公司

### 企业详情

企业官方注册名称：凯洛格（北京）管理咨询公司

企业常用简称（英文）：KeyLogic

企业常用简称（中文）：凯洛格咨询

所属国家：中国

中国总部地址：北京市朝阳区西坝河西里18号正通创意中心1号楼

网址：http://www.keylogic.com.cn/

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、教练技术培训、游戏化学习解决方案

在中国成立日期：2004年4月1日

在中国雇员人数：200人

### 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、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造

### 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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	为了满足公司未来业务发展和建立人才梯队的需要，该企业计划针对非销售业务线的研发、生产、市场等方向专业人才，开展从“个人贡献者”到“团队管理者”的角色转型相关培养。当前所选中的这部分“新主管”普遍具备各自业务领域内资深的工作经验，但对下属激励、任务分配、挑战解决等方面的能力与技巧需要进一步提升。



<p>具体服务内容</p>	<p>1. <b>从知到行，实现业务环境下的管理能力提升：</b>从角色职责和管理技能两个维度，双线赋能，既有目标又有抓手；通过主题任务安排有计划的展开真实团队管理动作，达成从实践中来到实践中去的学习效果；</p> <p>2. <b>同侪相伴，多方转型压力下的互助成长：</b>经理人转型过程中面临着来自上级、团队及自我期待的多方压力，通过同侪的同理、分享、复盘，调适心理压力，塑造管理信心，提升转型成功率；</p> <p>3. <b>经验沉淀，为后续经理人转型提供组织经验：</b>在学员的管理实践分享中不断沉淀优秀案例，形成以科学工具为框架，同时符合企业组织环境的真实管理建议，为后续经理人转型提供经验。</p>
<p>服务成果</p>	<p><b>成果一：混合式学习，丰富学习内容</b> 采用线上微课学习与线下面授课程学习相结合的方式，每次主题授课前后都搭配有专属课前预习、课后复习微课，作为面授知识的补充。</p> <p><b>成果二：萃取内部案例，辅导管理实践</b> 综合学员“返岗实践”作业内容，收集企业管理实践案例，借助“案例工作坊”进行深入讨论，学员在讲师带领下，共同解决真实工作情景问题。</p> <p><b>成果三：沉淀管理案例及解决方案，作为后续参考</b> 综合两次案例工作坊讨论结果，将其中的典型案例加以提取、整合，按照管理案例类型编辑成册，供内部分享与学习使用。</p>

**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>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>生鲜电商背靠万亿级生鲜市场，契合消费升级趋势，发展空间巨大。某大型生鲜电商通过通过全程把控生鲜供应链、建设前置仓、数据算法研究应用等，叮咚在成本控制、运营效率、精准营销等方面拥有相对行业领先优势。资本加持下，业务布局进一步扩张，超快的业务节奏和发展，对人才队伍的数量与质量都提出了更高要求。另一方面，通过招聘涌入了大量新鲜血液，在快速填补岗位空缺的同时，对其能力进行拉齐提升也迫在眉睫。叮咚大学Mini-MBA研修班旨在培养客户中高层管理者，通过定制化课程培训、案例研讨、反馈提升、创新实践等形式，综合培养领导力、思维力、创新力，以适应市场变化的需求。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>学员将以小组形式共同研究一个与企业战略相关的实际业务经营课题。课题实践与集中面授相辅相成，帮助学员在完成团队课题的过程中，掌握在问题分析和解决方面的综合技能，同时为组织产出有价值的成果。</p> <p><b>内容定制化：</b>在课程内容的交付线上，对真实业务/管理场景进行搜集，并进行综合提炼和处理，使之匹配于课程中的方法论/工具</p>



	<p>使用。授课中，让学员结合实际经验和课程所学，进行演练/研讨的实操，实现落地应用。即现状诊断、定制开发、课程实施、返岗实践、复盘迭代。</p> <p><b>形式多元化：</b>定制化案例研讨、线上微课、场景化教学、真实课题研究、真实课题应用实践；</p> <p><b>运营闭环化：</b>强化仪式感，塑造品牌化，从前中后三个角度设计运营，增强粘合度；</p> <p><b>成果落地化：</b>项目档案册子、管理案例册、导师辅导手册、管理知识手册、场景化知识卡、真实业务问题解决（降本增效）等</p>
服务成果	<p><b>成果一：行动学习课题研究，解决企业实际问题</b> 伴随学习项目开展，项目组同时组织学员开展行动学习课题研究，着力解决企业中实际业务难题，过程中在促动师的辅导下，不断开展阶段复盘，完善解决方案，最终以小组为单位完成课题成果汇报，展示问题解决情况。</p> <p><b>成果二：课后返岗实践，促进理论知识转化</b> 面授课程结束后，项目组配合老师为学员布置返岗实践作业，学员参考作业模板以图文案例形式提交返岗实践作业，老师通过线上集中为学员进行作业点评与答疑解惑。</p>

### 客户案例三：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>我国信托行业经多次整改，正从“虚胖”到“回归本源”。受国内外政治经济、疫情、高净值人群避险理财观念的成熟等多种因素影响，客户机遇与挑战并存，高素质青年人才培养需为当务之急。基于国家十四五人才战略，继续深入学习习近平总书记对于青年干部培养重要讲话，全面分析“十四五”时期对于年轻领导干部能力素质要求，培养一批可堪重任的栋梁之才。基于内外部政治环境、经济形势分析、社会发展等因素，了解客户机遇与挑战现状，结合领导力发展规律，提炼外客户青年人才能力发展要求及培养侧重点。青年骨干人才正处于职业发展转型关键期，公司一方面对其有更高的期待，另一方面面临人才流失问题，明确青年骨干人才现状与下阶段目标将辅助本次方案设计。</p>
具体服务内容	<p>依据“锤炼集体领导力、向心力、战斗力”的培养目标，结合青才现状，对三大能力做进一步解读，并设计相应的培养方式。结合学员现状和三大能力要求，构建整体培养设计逻辑。在项目设计中，充分考虑“观察人才、培养人才、发展人才”的诉求，以问卷和访谈等形式，全程关注学员学习感受和心路历程。</p>
服务成果	<p>在项目过程中，将记录外客户内部优秀实践和青年人才群体智慧，将隐性经验显性化，以便于学员和组织内部进行最佳实践复制与传播，如火花集、课程工具包、课题汇报及过程记录、演绎录像。</p>





	项目全程可从多角度辅助人才评估并形成人才档案，以服务于组织后续人才发展。产出课题汇报、关键对话情景剧、青才发展反思及实践日志、人才发展报告等具体成果。
--	---

**客户案例四：**

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	面向公司内部高潜个人贡献者开展的线上线下混合制培训，认知自我、加速成长。本项目从提升“认知自我，自我觉察”开始，拓宽思维宽度。后通过线上学习进行“管理自我”主题赋能，中间穿插peercoach小组活动，加速个人成长。最后进行“关注人际”赋能培训，聚焦此类员工最常见的跨部门沟通问题。
具体服务内容	<p>项目启动前：给学员上级发送“学员沟通信”，要求并辅导上级在培训开始前与学员进行一次沟通，让学员了解自己为什么会被邀请参训、知道自己被认可，从而更投入的参与到该项目中。</p> <p>认知自我：采用专业测评+自我觉察工作坊的方式进行。从客观、主观两个层面促使学员对自我进行深度觉察，并借助“个人IDP计划”跟进后续行为、卷入学员上级一同参与。</p> <p>Peercoach：线上学习期间，开展peercoach活动。学员均为高潜人才，目前在公司内发展阶段相近，同时来自不同部门，具备多元的思维视角，在此基础上运用同伴学习，最大化发挥群体智慧、同级影响，拓宽思维，借鉴经验。与此同时，也搭建了学员之间相互交流的平台</p> <p>线上学习：9周线上学习过程中，结合学员工作习惯，穿插各类的运营活动（每日学习心得打卡、每周知识点总结、每周学习积分公布、课后实践作业、优秀作业展示），促使学员高效完成线上课程，解决线上学习效果差、学习积极性低的问题。</p>
服务成果	从培训工作的每个环节入手，将每一期项目中积累的实践经验进行提炼总结和不断优化，真正从培训的需求调研、培训实施、培训评估等方面做到不断迭代。通过每一个模块得逻辑衔接，从浅如深，实现了学习到实践循环，发现自我价值并深度觉察；以多元的思维视角和同伴学习氛围，最大化发挥群体智慧、同级影响，拓宽思维，借鉴经验，进行管理自我赋能，加速个人成长，共创解决实际工作的跨部门沟通和人际发展等问题。

档案内容更新于2023年8月