

卓越领导力教练项目  
(HFLC)

专为中层经理、新兴领导及高潜人才设计

来自 MindSpan 的新业务

2017 年 8 月

## 1. 什么是 HFLC

2008 年，我们发现了高管教练这一领域，并专注于此项事业，建立了大中华区最知名的高管教练品牌，我们坚信教练是发展领导最有效的方式，并且通过多年实践印证了这一点。

我们相信人有未经挖掘的巨大潜能，前家得宝首席执行官鲍勃·纳德利（Bob Nardelli）曾说过：“我完全相信，只有通过教练，人们才能达到能力巅峰。”这很好地总结了我们的观点。

教练的价值已经受到全球企业和组织的认可。教练之所以行之有效，是因为它能够促成真实的沟通和关系的建立，它能够让人有更深自我认知和更持久的行为改变，它能赋能于建立信任、团队合作以及提高绩效。

无数的研究都证明了教练强大的作用。《哈佛商业评论》中的一篇文章表明：“许多世界知名企业，从通用电气到高盛集团，都使用了教练服务。据估计，美国每年在教练服务上的支出约为 20 亿美金。”《财富》杂志中的一篇文章指出：“最近的研究表明，只用培训可以将领导力技能提升 22%，如果将培训与高管教练结合起来，领导力技能可以提升 77%。”

尽管世界上大部分组织都认可教练的价值，但因一对一教练价格高昂，许多公司便望而却步了。在中国，因为缺乏高质量的教练，所以教练服务的价格也是世界范围内最高的之一。在大部分企业里，仅有一小部分高管才能使用一对一教练。

因此，大部分高层领导都无法亲身体会教练的作用，更不用说中层经理、新兴领导和高潜人才了。

为了弥补这一差距，MindSpan 作为大中华区高管教练领域的质量标杆和市场领导，现在推出一项全新的服务——卓越领导力教练项目（HFLC），给热衷于发展人才的企业、想要更迅速更有效地建立后备力量以实现成功的企业一个选择。HFLC 的模式之前在一些知名的跨国企业里试用过，例如福特、通用电气、微软、德勤、圣戈班、ABB 等公司，并且得到的反馈中，94%的被教练者对项目感到满意。我们现在可以向客户公司提供以下 HFLC 的服务：

- 1) 针对中层经理、新兴领导者、高潜人才单独的教练项目
- 2) 将教练项目作为当前领导力或管理发展项目中的一部分，以达成显著的效果，对学员产生更大的影响力

我们的教练网络非常强大，有 700 位经过认证或者训练有素的领导力教练，通过充分利用这些资源，我们可以让教练服务变得更加亲民，使大部分以人为本的、领导力驱动发展的组织能用得起教练，以此来帮助企业提高领导力质量，让领导力成企业为无可比拟的竞争优势。

## 2. HFLC 的独特之处

HFLC 非常独特，原因有两点：1) 对于熟知教练服务的公司而言，可以用低成本让未来的领导者使用优秀的教练，价格与高管教练项目相比低了很多，因此可以扩大受众；2) 对于刚接触教练服务的公司而言，可以在低风险的情况下尝试教练服务。

对客户而言，该项目的灵活性是另一大好处。我们不仅向个人领导者提供一对一的教练服务，还可以给一群领导者提供团队教练服务，这取决于项目背景和客户需求。

## 3. HFLC 的教练质量

大部分 HFLC 的教练有发展人才的天赋，并且对此充满激情，他们是经过认证或培训的领导力教练和前企业高管或高级经理，来自世界知名企业，有着丰富的商业洞察力和教练经验。他们或是从知名的教练认证项目中毕业的高管。以下我们列举一些向企业提供过 HFLC 服务的教练名单，以帮助您更好的了解这些教练的资历。

- 前英格索兰亚太区总裁

- 某几家德企前大中华区总裁和亚太区副总裁
- 前强生医疗中国区人力资源副总裁
- 前英格索兰亚太区业务副总裁
- 前花旗银行和华虹 **NEC** 人力资源副总裁和人力资源总监、中国顶级领导力教练
- 前小 i 机器人副总裁和奥迪坚销售总监
- 前杜邦业务大区总经理和索尼大客户销售部经理
- 前苹果、罗技、宜家的人力资源高管
- 前华为和 **3M** 的总监
- 国际教练联合会认证专业教练 (**ICF PCC**) 以及前拜耳高管
- 某美国物流公司前亚太区总经理
- 前电通安吉斯人才总监及大昌华嘉人力资源总监
- **IBM** 中国的高管

随着时间的流逝，我们会招募更多有激情、有扎实企业经验的教练，我们可以不断地提供优质的教练，以满足客户对 **HFLC** 日益增长的需求。**HFLC** 项目的大部分教练之前在领先的跨国公司工作过很长一段时间、事业有成，因此可以说中文和英文。

**MindSpan** 能在中国以外的地区提供 **HFLC** 的服务么？答案是肯定的。通过充分利用我们在亚洲市场和其它国家的教练网络，过去的七年里，我们给日本、韩国、泰国、印度、印尼、澳大利亚以及南非的客户提供过卓有成效的 **HFLC** 项目。

#### 4. **HFLC** 的结构与流程

##### 1) 单次时长，会谈频率以及总小时数

大部分 **HFLC** 项目的结构简洁明了：六个月每月进行一次会谈，每次 1.5 小时，再加上 0.5 小时与直线经理的目标确认环节，以及 0.5 小时与直线经理的电话最终总结环节。总共有 7 小时。

我们不推荐以下做法，但同时也理解实际上可能会发生这种情况。某些情况下，学员数量比较多时，客户公司想要更少的教练环节，但最少的次数为 4 次。一个少于 4 次会谈的教练项目也许效果达不到理想期望。

##### 2) 教练项目的形式

由于费用较低，所有的会谈将通过电话或视频进行，除非教练与被教练者双方在同个城市，第一次会谈可以面对面进行。

##### 3) 教练的选择

所有 HFLC 的学员都可以选择自己的教练。我们建议他们首先与可能合作的教练进行会谈，在此基础上做出选择。

#### 4) 教练项目的评估

MindSpan 将在 HFLC 项目结束之际帮助客户搜集反馈意见。

#### 5. 服务与价格

根据学员的级别，我们提供 4 种基本的 HFLC 服务：

##### 1) 针对总监级别

- A 方案：6 个月的一对一教练项目，共 6 次教练会谈，一共 7 小时
- 价格：每位学员 14,000 人民币（约合 2,121 美金），含 6% 增值税
- B 方案：6 个月的团队教练项目，共四场团队教练，每场 3 小时（每场 4-8 名学员参加，包括前期准备时间在内一共 18 小时）
- 价格：每场 40,000 人民币（约合 6,060 美金），含 6% 增值税

##### 2) 针对经理级别的领导

- C 方案：6 个月的一对一教练项目，共 6 次教练会谈，一共 7 小时
- 价格：每位学员 10,500 人民币（约合 4,545 美金），含 6% 增值税
- D 方案：6 个月的团队教练项目，共四场团队教练，每场 3 小时（每场 4-8 名学员参加，包括前期准备时间在内一共 20 小时）
- 价格：每场 30,000 人民币（约合 4,545 美金），含 6% 增值税

#### 6. 为什么选择 MindSpan?

- MindSpan 是大中华区最大的高管教练网络，有超过 600 位教练，服务全球或中国 400 多家企业，其中包括大中华区、日本、韩国、印度、泰国、澳大利亚及印度尼西亚范围内的 108 家世界 500 强公司。
- 许多 MindSpan 的客户都是世界上最大的以及最苛刻的教练服务使用者，包括 IBM、通用电气、福特、微软、强生、德勤、TI、罗氏、玛氏、蔻驰、德尔福、大陆汽车、欧莱雅、波士顿咨询、捷豹路虎、麦肯锡、阿里巴巴、京东、华为。
- MindSpan 代表着专注、品质和影响力。许多 MindSpan 的教练在业界内闻名遐迩、受人尊重。

- MindSpan 作为区域性的思想领袖，受到了同行和客户的尊重，每两年举办一次中国领导力与高管教练大会（CLEC）。第五届 CLEC 将在 2019 年举办。

## 7. 问询

关于 HFLC 或者 MindSpan 提供的其他业务，如果您有任何问题或者任何反馈意见的话，请您咨询您的客户经理或者 April Wang，她的电话是(21) 5059 8969，邮箱是 [april.wang@mindspan.cn](mailto:april.wang@mindspan.cn)。

此外，您还可以联系 MindSpan 的咨询顾问或 April Wang 以获取 MindSpan 客户的成功案例。

更多信息，请访问我们的公司官网：[www.mindspan.cn](http://www.mindspan.cn)

谢谢！