

人力资源如何成业务部门的合作伙伴

课程目标

旨在帮助人力资源从业者建立对业务的理解，并能通过建立良好的合作伙伴关系、识别业务需求来贡献人力资源的价值，成为值得业务部门尊重和信赖的合作伙伴。

课程对象

HRBP, HR 部门负责人, HR 职能负责人

课程大纲

Day 1	Day 2
<p>导论</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 为什么要成为业务部门的合作伙伴 ✓ 什么是人力资源业务合作伙伴 ✓ 国内外 HRBP 案例介绍 <p>收获: HRBP 的背景、定位、结构及案例</p> <p>Introduction</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Why to be HR Business Partner ✓ What is HR Business Partner ✓ HRBP case study <p>Take-away: HRBP role, structure, and case</p> <p>模块一 什么是业务 (业务敏感度)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 沙盘模拟 (全面业务运营模拟) ✓ 业务介绍 (宏大的叙事结构) ✓ 如何学习和理解业务、个人行动计划 <p>收获: 业务全景图、学习路径图, 个人行动计划, 建立业务敏感度</p> <p>Module 1 What is Business (Biz Acumen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sand table simulation (biz operation) ✓ Business introduction (grand narration) ✓ How to study and understand business <p>Take-away: Business Overview, Learning Path, Action Plan, Business Acumen</p> <p>模块二 什么是合作伙伴 (合作敏感度)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 什么是合作, 什么是伙伴 ✓ 合作伙伴的共同目标和利益 ✓ 合作伙伴关系剖析 (互补、归属、联结) 	<p>模块三 HR 成为优秀 BP (HR 敏感度)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ HR 作为业务部门合作伙伴的素质要求 ✓ HR 和业务部门的合作层次 ✓ HR 如何和业务部门进行合作 <ul style="list-style-type: none"> a) 建立合作伙伴关系 b) 识别业务需求 c) 提供人力资源价值 <p>人力资源的价值 (不忘初心) 流程和思路 (以终为始) 核心技能-沟通和影响力 (合亦有道)</p> <p>收获: HRBP 胜任力模型、HRBP 合作三层次、HRBP 工作模型、建立 HR 影响力</p> <p>Module 3 HR to be Excellent BP (HR Acumen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ HR competency as HR BP ✓ Partnership Levels between HR and Biz ✓ HR how to be partner <ul style="list-style-type: none"> a) build up partnership b) Identify business needs c) Contribute HR value <p>HR value (the goal of HR) Process and path (Begin with the end) Core skills-Communication & influence</p> <p>Take-away: HRBP competency model, Partnership levels, HRBP working model, Build up HR leadership and influence</p> <p>结束</p> <p>人力资源业务合作伙伴的未来 (职业发展)</p> <p>我们的收获和行动方案</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 课程回顾

<p>收获：共同利益思维，建立合作敏感度</p> <p>Module 2 What is Partner? (Partnership Acumen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ What is cooperation and partner? ✓ Common goal and mutual benefits ✓ Partnership (complementary, ownership, connection) <p>Take-away: mutual benefits, partnership acumen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 我们在课程里收获了什么? ✓ 我们能够带回工作中应用的是什么? <p>Conclusion</p> <p>Future of HRBP(Career Development)</p> <p>What we learn and will do?</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Program review ✓ What have we learn from the program? ✓ What can we bring into work?
--	--

讲师介绍: 雷蒙老师

- 埃里克森国际教练学院注册专业教练;
- 美国 NASA 4D 卓越领导力及团队建设认证导师; 美国 ACI 认证沙盘讲师;
- 中国 ISO9001 质量管理体系和 ITSMS 信息技术服务管理体系国家注册审核员。
- Raymond
- Erickson International College Registered Professional Coach;
- NASA 4D Certified 4D System Facilitator; ACI Certified Sand Table Trainer;
- ISO9001 and ITSMS National Registered External Auditor.

雷蒙老师在二十多年的职业生涯中，在大型欧洲和国内公司历任生产管理、质量管理、事业部中国区经理以及人力资源总监各个岗位，经历企业起步、发展、合并以及关闭的各个阶段，对人力资源管理 and 通用管理有深刻和独到的理解和实践。

雷蒙老师，作为顾问和教练帮助公司以及个人释放潜能、提升业绩、进行组织发展和变革。他的最大心愿就是“支持他人成长，点亮生命之美”。他还是杉树计划公益教练。

讲师评价:

雷蒙，作为一个培训师，总是能运用生动的例子抓住学员的心。他所有的专题讨论和培训都能得到公司管理层和受训员工很高的评价。他是一个很好的倾听者和观察者，这使得他能够很快地抓住问题，引导和帮助那些他辅导的经理们提高和改进他们的技能”。

----- 某行业领先欧洲公司总经理

“我对雷蒙在人力资源方面的洞见，以及在他授课过程中辅导和启发学员的风格印象深刻。他是一个充满激情和责任心，积极进取并能够很好地运用中英文清晰表达自己观点的专业人士”。

-----某世界 500 强人力资源公司分公司经理

“雷蒙教练曾经在我职业发展困惑的时候给我做过教练。在一个小时的教练中，他问了很多令人印象深刻的问题，使我不断地深入思考，进入问题的核心。在教练过程中，他还用了很多方法，其中包括画图、对不同的选择确定权重和列出利弊等。然而，雷蒙教练从未用他的偏好来影响我的决定和选择。我从他的专业教练中受益良多，非常感谢雷蒙教练。

授课形式:

知识讲解、案例演示讲解、实战演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。