

石岩

(13901314100 | 电话同微信)

- ◆ 领导力发展与内训师培养专家
- ◆ 资深管理实战培训专家
- ◆ 引导技术专家
- ◆ 讲吾堂创始人



### 【个人简介】

- ◆ 清华大学继续教育学院签约讲师，讲吾堂创始人，拥有近 20 年跨行业实战经验。集培训师、引导师、心理咨询师、生涯规划师多重身份于一身。
- ◆ 曾任职中国信息化推进联盟，深耕互联网营销、舆情监测与电子商务领域。擅长将引导技术、心理学与企业管理实践结合，为企业和组织提供从文化落地、领导力提升到销售实战的全方位培训解决方案。
- ◆ 专注于企业内训师团队（TTT）的赋能与中高层管理者的领导力提升。不同于传统的知识讲授，石岩老师擅长运用引导技术、心理学工具及体验式教学，帮助企业实现“经验沉淀”与“行为改变”。授课风格逻辑缜密且极具感染力，不仅注重知识的传递，更关注学员行为的改变与绩效的提升。

### 【核心资质】

- ◆ 现任北京市朝阳区青联常委
- ◆ 电子工业出版社世纪畅优研究院副院长
- ◆ 中国人力资源与社会保障部认定生涯规划师
- ◆ 国家二级心理咨询师
- ◆ 清华大学继续教育学院签约讲师
- ◆ 亚洲金融合作联盟金融研修院特聘专家
- ◆ 北京市希望公益基金会首席公益官
- ◆ 中智集团特约培训师
- ◆ 交通银行特约讲师
- ◆ 讲吾堂创始人

## 【擅长领域：版权课程研发专家与组织人才赋能导师】

石岩老师不仅是一位资深的实战培训师，更是一位经过市场验证的版权课程开发者与内容架构师。他擅长将零散的经验沉淀为标准化的知识产品，为企业提供从“课程研发”到“师资培养”的一站式解决方案。

### 1. 版权课程开发与内容商业化（核心优势）

- ◆ 市场验证的畅销课程：联合电子工业出版社，成功将经典管理理念转化为具有市场竞争力的版权产品。已作为审校开发并出版发行《4C 法颠覆培训课堂》与《QBQ 问题及问题背后的问题》等版权课程，在培训市场实现成功销售与广泛应用。
- ◆ 原创知识版权保护：拥有多部自主开发的作品登记证书，具备极强的原创课程研发能力与知识产权保护意识。能够协助企业将内部隐性知识显性化，并申请企业内部版权，构建企业的知识壁垒。

### 2. 人才培养与课程体系搭建

- ◆ 领导力与经验萃取：擅长内训师（TTT）体系搭建与全链条培养，基于企业战略需求，从 0 到 1 搭建培训课程体系，将内部人才经验萃取，制作成标准课件（PPT）、案例手册及视频微课，确保内容的科学性、前瞻性与落地性。

## 【部分服务客户】（排名不分先后）

- ◆ 政府及事业单位：北京市团中央、朝阳区青联、北京市公安局、朝阳区高检等；
- ◆ 国央企/金融行业：中农工建交、亚洲金融研修院、招商银行、广发银行、中国石油、中国化工集团、五粮液集团、全聚德集团、青岛海尔、华润雪花啤酒、中国移动、中国电信、中智集团、京东方集团、新华三集团、时尚集团、平安集团、保准牛、中邮保险、中国太平、中国人寿、友邦保险等；
- ◆ 外资企业：宝马、大众集团、马牌轮胎、达能集团、礼来医药、和睦家医疗、圣马克医疗、希尔顿酒店集团、始祖鸟、海蓝之谜、惠普集团、伦敦证券交易所集团、英国文化协会、巴斯夫集团等；
- ◆ 互联网：百度、阿里、字节跳动、滴滴出行、美团、苏宁、花房集团等；
- ◆ 民营企业/其他：爱国者、中外名人、元响集团、松赞集团、青竹学院、青科教育集团、艾登科技、联想之星 CEO、电子工业出版社、中信出版社、睿意德等。
- ◆ 商学院：清华大学继续教育学院、清华大学启迪之星、长江商学院、中科院大学 MBA 班、达能大学；

## 【核心六力课程体系】

序号	课程类别	课程名称	课程简介
1	品牌力	《核心管理者企业文化落地工作坊》	通过引导技术澄清现状、寻找解决方案并制定行动计划，协助企业将“使命、愿景、价值观”落实到员工行为准则。
		《企业文化工作坊》	通过独家版权 4A 模型，实现群体价值观梳理与文化共识。
2	影响力	《知人·善用——4D 领导力与卓越团队》	结合 DiSC+5B+4D 系统，通过体验式教学让管理者掌握识人用人、八项行为落地的实战技巧。
		《沟满壕平·通情达理——从认识自己到影响他人的沟通术》	运用 EVERYTHING DiSC 行为识别工具，实现“2 句话，30 秒，识别一个人”，提升沟通精准度。
		《脱口而出——魅力演说及演讲技巧》	涵盖路演、汇报、即兴演讲等场景，通过视频录像复盘与结构化练习，提升非权力影响力。
		《故事提线人——过去进入未来》	运用 3S 故事搭建流程与双线设计（逻辑线+情感线），讲好品牌故事与个人故事。
3	销售力	《谈言微中·判然不同——商业谈判之道法器势》	融合德州扑克实战模拟，从道、法、术、器、势五个维度，全方位提升高阶谈判能力。
		《问道 The Tao of questioning——创造好问题、掌握好提问》	专为销售人员设计的提问技术，解决客户挖掘痛点、建立深层信任，提升留客时长。
		《故事力——讲好品牌故事，提升个人影响力》	从讲好个人品牌故事到教人成为故事力培训师。
4	培训力	《成师 TTT》	提升培训师的课程开发能力（编）、场域把控能力（导）及舞台呈现能力（演）。
		《4A 引导技术工作坊》	掌握 4A 引导流程，学习如何主持高效会议、共创共识及解决复杂问题。
5	游戏力	《玩儿变玩家®——从杀人游戏到个人影响力》	沉浸式游戏化教学，通过高强度的规定情境，锻炼学员的谈判内核、批判性思维、逆商及情绪管理。
6	定制力	《企业定制化年度服务》	基于企业需求，提供定制化服务/产品。