



LIREN—TALENT

产品手册

Product Manuals

中国人力资源服务领导品牌之一



WHAT WE DO 我们做什么 /1

OUR OPERATION MODE 我们的运营模式 /3

OUR PRODUCTS 我们的产品 /5



1. 我们做什么 **WHAT WE DO**

WHAT WE DO

1 中国人力资源服务领导品牌之一



立人人才三大事业部

THREE BUSINESS DIVISIONS

集团业务线组织架构为事业部制，组织架构遵循专业、高效、简捷更好的为客户服务的原则。

三大事业部推动着充满活力及规模化的整体人力资源服务。



外包事业部

- 12年专业经验
- 30家分支机构
- 近500个服务团队
- 80000名外包员工
- 3000多家客户资源
- 15亿营销产值
- 30项荣誉奖项
- 年利税6500万元



管理咨询事业部

- 5年专业经验
- 从事人才测评、培训、管理咨询业务
- 300多位资深顾问、讲师，融学术派与实践派于一体
- 1000家客户资源
- 人才测评100万人次
- 中高层内训1000次
- 晋升考试3000场
- 外训公开课500场
- 立足帮助一流组织建立真正的人才竞争优势



猎头事业部

- 14年行业积淀
- 房地产行业猎头专家
- 消费品行业猎聘引领者
- 成熟的PS模式
- 人才数据库100万人
- 1200家客户资源
- 每年800个中高端职位推荐
- 致力于为人才快速、准确地找到发展机会，借助人才经纪，人才数据驱动世界



2. 我们的运营模式 OUR OPERATION MODE

OUR OPERATION MODE

3 中国人力资源服务领导品牌之一



立人人才集团铁三角运营模式

立人人才建立了以客户为中心的“铁三角运营模式”，形成以“聚焦客户需求”为核心的一线共同作战单元。

产品、销售和交付三大强势团队共同支撑，全力保障项目的正常对接运营。

从结构上来说，坚不可摧；
从环节上来说，紧密结合；
从效果上来说，客户高度满意。



齿轮运行

铁三角运营模式中，三大支撑团队类似齿轮运行，环环相扣。以产品为导向，推动销售团队与客户达成合作意向的速度，通过产品碰撞达成合作。

产品与解决方案、客户关系、交付与服务，构成项目核心团队，形成面向客户以项目为中心的作战单元，面对面主动对接客户，深入准确理解客户需求。





3. 我们的产品 OUR PRODUCTS

OUR PRODUCTS



外包事业部

人力资源外包 Human Resources Outsourcing

1. 劳务派遣服务
2. 招聘流程外包

业务外包 Business Process Outsourcing

1. 呼叫中心外包
 2. 营业厅外包
 3. 代装代维外包
 4. 后勤服务外包
 5. 物业管理外包
 6. 生产制造业外包
 7. 导理促外包
-



人力资源外包



/ 人力资源外包 /

人力资源外包(Human Resources Outsourcing,简称HRO)也可以是一种人力资源服务产品，是企业根据需要将某一项或几项人力资源管理工作流程或管理职能外包出去，由第三方专业的人力资源外包服务机构或公司进行管理，以其降低经营成本，实现企业效益的最大化。外包内容包括：人力资源外包，人力资源管理外包，薪酬外包，薪酬管理外包，薪资外包，福利外包，薪酬福利外包，工资外包，社保外包，社保代缴，个税代缴，人事外包，人才外包等。

/ 人力资源外包能解决的事情

- 能够解决人员编制问题
- 能够解决企业工资总额超限问题
- 能够解决劳务派遣受限衍生的问题
- 能够解决企业对技术不够专业的问题
- 能够让企业更专注于对核心产品的研发



劳务派遣

产品简介：劳务派遣又称人才派遣、人才租赁、劳动力派遣，是由劳务派遣机构与员工签订劳动合同，派遣员工向用工企业提供劳务的一种新型用工模式。

标准服务			
A劳动关系管理 劳动合同拟定 劳动用工办理 劳动合同续签或变更 劳动合同管理	B入职离职人事管理 入职手续办理 离职手续办理 转制宣讲会 员工手册 出具证明	C员工法定福利管理 社会保险管理 公积金管理	D工资税务管理 工资卡办理 工资发放 工资个税申报、缴纳
增值服务			
A网络平台板块 网上自助查询平台 求职平台 400咨询投诉平台 各类公告	B短讯平台板块 工资发放通知 节日慰问 生日祝福 反馈渠道	C劳动法务咨询 HR新法、案例速递 HR沙龙活动	D报告 月度客服报告 年度客服报告
定制服务			
A驻场服务 派驻客服代表	B薪资服务 个税咨询 薪资核算 工资条	C用工风险代理 退换工、因工、非因 工伤亡等企业补偿项 目代理	D劳动制度申报/年审 年审、外审协助 工时制度申报



HR业务流程外包

产品简介：提供社保代理、公积金代理、人事代理、薪资服务等一系列HR事务流程外包服务，助力企业高效人事管理，实现人才战略规划。

招聘代理

◆项目制招聘服务

批量需求招聘
外包整体/部分流程
培训流程外包
招聘成本低于猎头

◆校园招聘

学生意向清晰
笔面试人数有保证
雇主品牌宣传更精准

公积金代理

- ◆复杂政策专业解读
- ◆代理住房公积金单位账户和个人账户设立和管理
- ◆住房公积金基数核定，代理缴费工资申报，代收代缴，对账单，转移和销户等服务
- ◆住房公积金提取和相关的管理服务

社保代理

- ◆复杂政策专业解读
- ◆社会保险开户、基数的审核、计算、申报、缴纳
- ◆养老、工伤、医疗、失业、生育保险领取或享受等系列手续办理
- ◆社保筹划

薪酬代理

◆薪酬核算

提供工资核算原则，计算员工实发工资和个人所得税

◆工资卡办理

为员工统一办理工资卡

◆工资代发

提供各类银行的工资实时发放

◆工资个税申报、缴纳

计算员工个税，代办个税综合申报和明细申报、代办完税证明、提供相关资讯服务

◆个税咨询

国内外人员的工资个税咨询，年终奖等一次性收入的个税咨询，年所得12万元以上的个税咨询、申报查询密码咨询、个人完税证明咨询等

◆工资条

遵循保密原则，为员工提供纸质版工资条或电子版工资条



人力资源外包费用

人工成本

十 基本工资+加班工资+法定假日加班工资+年假工资+残联费+其它法定假期工资等

员工福利

十 中秋福利+春节福利+三八节福利+季度劳保+防暑降温+其他福利等

代缴费用

十 代缴社会保险+代缴公积金+员工团体意外保险等

管理成本

十 项目管理团队人工成本+项目管理办公费用+项目培训成本+项目招聘成本+安全风险金等

劳保费用

十 各工种需要的劳保用品费用

企业应缴税金

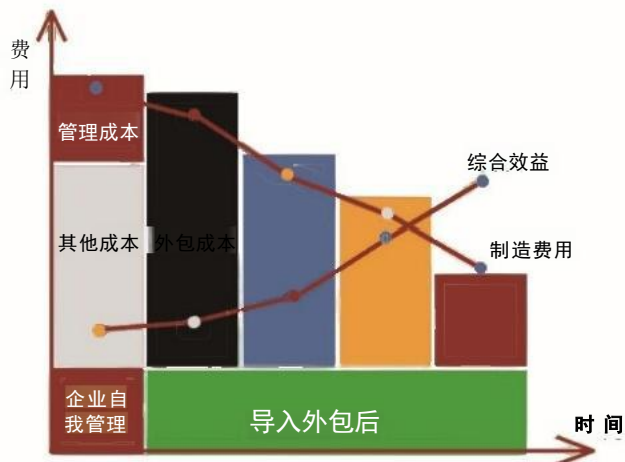
十 按国家规定缴纳税金

外包公司合理费用

十 (人工成本+员工福利+代缴费用+管理成本+企业应缴税金+劳保费用)*_%



业务流程外包



/ 业务流程外包

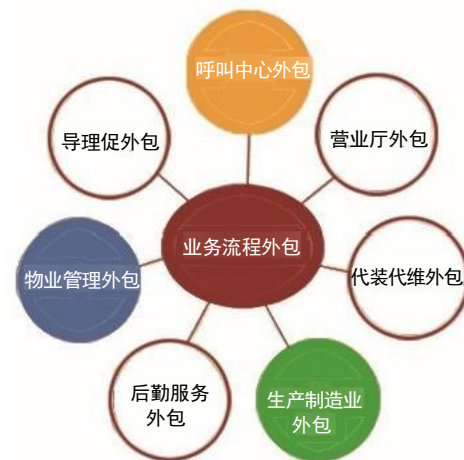
业务流程外包(Business Process Outsourcing,简称BPO)提供项目人员的招聘、入职、培训、在职、离职管理等员工人力资源及业务管理等全方位的服务。企业通过将部分或全部管理及运营中的非核心业务流程进行外包,将有限的资源从非核心业务中解放出来,集中到核心业务上。

/ 服务价值 //

省心: 规避用工风险、降低经营风险、专注核心业务

省钱: 实现灵活用工、降低成本、提升利润

省力: 简化管理工作、提高效率





1 呼叫中心外包

服务介绍

呼叫中心外包是指为了提高效率、降低成本并提供更加优质的服务，将企业的售后服务、客户信息管理、市场调研和电话销售服务等外包给专业呼叫中心。立人呼叫中心坐席外包基于专业的服务经验、强大的人才库资源优势，为客户提供员工招聘、专业培训、过程管理等服务。

呼叫中心业务包括呼入业务、呼出业务及非语音业务

呼入业务：咨询查询、支持处理、投诉建议、渠道电商等。

呼出业务：回访关怀、调研挖掘、维系挽留、清洗核实等。

非语言业务：在线咨询、电子邮件、网上销售、短信、传真、邮寄。



服务优势

1. 可以避免场地、设备、人员方面的投资；
2. 企业可以避免学习运营管理需要的时间，在短时间内满足客户服务的需要；
3. 企业可以避免因为自身的管理经验和水平问题造成呼叫中心的运营问题；
4. 对于企业呼叫中心属于非核心业务，但对于外包型呼叫中心是核心业务，能提供更为专业的服务；
5. 企业的选择更加灵活、自主，可以根据需求随时扩大或缩小其服务规模；
6. 通过外包商的技术更新，企业始终可以得到一个先进的呼叫中心平台。





呼叫中心涉及行业

随着呼叫中心的发展已经广泛地应用在市政、通信、银行、保险、医疗、家电、汽车、手机、公安、交通、邮政等各行各业。可见呼叫中心对每个行业的发展都具有重大的作用和意义。

通信：中国移动、联通、电信等各大通信行业持有呼入、电销、非语音的多媒体呼叫中心。

手机：各大国内外智能手机厂商都持有售前与售后的大型呼叫中心，有着很大的市场。

家电：家电呼叫中心主要以售后服务为主，以语音、WEB 的服务为中心。

汽车：为潜在客户和现有客户进行售前、售中、售后的咨询、意见反馈、救援等多种服务。

电子商务：主要以WEB 对应为主，对订货、收款及发货等全方位的流程起着重要作用。

银行：所有银行都有955开头的呼叫中心热线，业务主要以呼入与呼出、WEB 为主。

保险：通过呼叫中心进行保险的在线营销，提高效率并增加企业效益的重要手段。

医疗：目前很多医院都可以通过呼叫中心的热线或官网进行预约、挂号、咨询等服务。

交通：从热线及网站的订票服务到查询航班信息、机场信息、旅客信息等服务。

邮政快递：网购兴起的今天快递业务越来越有前景，同时对呼叫中心带来很大的市场。





呼叫中心外包报价模式

报价形式	报价类型	报价计算	适用范围
坐席	员工坐席外需要配备管理坐席及其他技能坐席	报价 = (人均成本 + 设施设备成本) * (1 + 利润率)	*对未来的业务量很难估计； *业务量不高但种类多，比如要同时处理电话、传真、邮件等等。
人员	员工、管理人员及其他技能人员	先计算所需人数； 报价=(人均成本+设施设备成本)	*常用于人员外派的形式； *可根据客户对人员的要求灵活报价。
件数	接起量；处理量； 成功量；订单量； •	报价=总人员报价/件数	*有长期的历史数据作为参考，未来的业务量和趋势非常清晰； *一般适用于规模较大的项目。
时长	通话时长；工作时长；	报价=人均每分钟成本*(1+利润率)	*有长期的历史数据作为参考，未来的业务量和趋势非常清晰； *一般适用于规模较大的项目。

外包事业部 业务流程外包



呼叫中心外包经典案例

目前已在内蒙古分公司、青海分公司和宁夏分公司分别建立了呼叫中心外包基地，为后期呼叫中心外包业务的扩展提供强大的后援力量。





2

营业厅外包

服务介绍

营业厅外包服务：提供营业厅管理类综合配套服务，以网点大堂等岗位服务外包为核心、提供网点一体化管理模式，网点各岗位各类型定制化培训、辅导及第三方服务监测等服务。

行业：通信业、金融业、零售业、保险业等。

服务内容：营业厅整体经营管理服务，营业环境管理服务，大堂引导区管理服务，大堂自助区辅助管理服务，大堂等候区辅助管理服务等。

通信营业厅经营性外包：通信运营商公司为了使营业厅灵活化经营，从而将营业厅的全业务委托给第三方经营，第三方利用自己的资源提升销售及服务的一种经营模式。

- 经营性外包的特点：**
1. 第三方负责营业厅全面经营管理，通信运营商负责协助；
 2. 营业厅所有人员均为第三方外包员工；
 3. 外包人员招聘、薪酬、管理、考核全由第三方公司负责；
 4. 通信运营商负责考核第三方任务完成情况；
 5. 营业厅承接通信运营商所有核心业务，与其自己经营的营业厅业务相同。



通信营业厅经营性外包

营业厅经营性外包涉及业务种类

营业厅的业务主要分为两大类：业务发展销售类和业务受理类。

发展类包含：手机号码销售、手机终端销售、充值卡销售、宽带安装受理、存话费送手机等。

受理类包含：缴费、套餐变更、过户、补卡、查询、销户、资料变更、拆移机等。

通信营业厅经营性外包报价模式

报价模式	报价类型	报价	适用的情况
人工成本	营业厅用工成本(包含：基本工资、社保、绩效工资、第三方管理费、税金等)	根据运营商要求人数： 报价=(人均成本*人数)	通过外包解决运营商用工需求，同时固定薪资保持人员稳定，适用于片区内业务发展量起伏不大的情况。
积分形式	业务发展积分 业务受理积分	业务发展积分，100分=____元 业务受理积分，100分=____元 备注：以上报价为不含增值税单价。	营业厅发展潜力较大，由于运营商内部机制问题无法满足市场。

营业厅外包经典案例



宁夏分公司

中国联通通信营业厅标杆现场

服务介绍

代装代维外包是指通信企业将通信和计算机网络等基础设施日常维护、设备维修、安全、网络升级、网络管理、网络优化，数据终端、数据库、计算机网络、设备清洗和安装等业务委托第三方完成，从而节省大量时间成本，提升网络的维护质量。适用于通信行业。

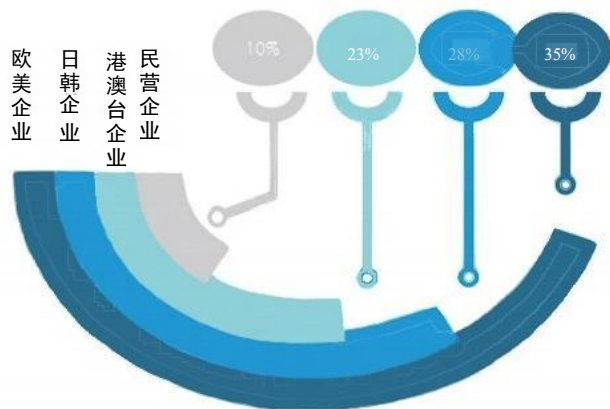
内 容

1. 宽带服务。
2. 语音业务，固定电话。
3. 数据业务，核心网、城域网、其他。
4. 无线传输，无线接入系统、其他。
5. 机房的维护与整理。
6. 移动通信设备，核心网、无线网、室内、其他。
7. 空调电源。
8. 基站建设及维护，微蜂窝、宏蜂窝。
9. 有线传输设备，WDM、SDH、MSTP、干线线路、本地线路、其他。





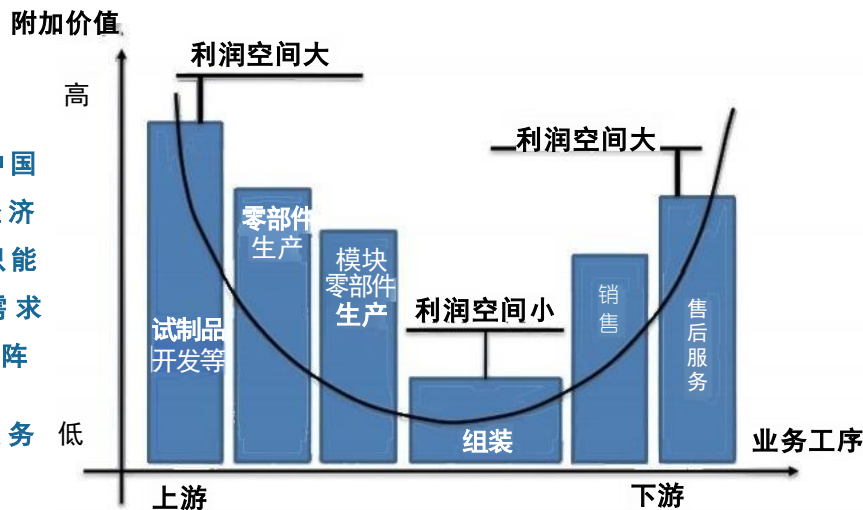
4 生产制造外包



服务介绍

生产制造型企业把非核心制造流程的业务全部或部分外包给专业的外包服务商进行降本增效。

制造业驱动着过去30年中国经济的高速增长。但是中国制造业的主要产能集中在低附加值部分，处于产业经济学中“微笑曲线”（Smiling Curve）的底部区域，只能获得较薄的利润。当前中国制造业正面临着市场需求不稳、用工成本上升、劳动力短缺、汇率波动、转型阵痛等方面的压力。而将制造非核心流程外包给专业服务商成为越来越多企业的选择。





生产制造业外包优势



生产制造外包经典案例



1. 烟草局物流中心外包项目
2. 某乳业外包项目
3. 某物流外包项目



服务介绍

企业将非核心业务的后勤业务外包出去，由专业的服务公司来实施。服务外包成为企业轻装上阵、集中精力培育核心层竞争力的有力举措，日趋成为企业减压增效的一剂良方，已被许多企业所认可且付诸实施。后勤服务外包适用于所有行业。包括：职工岗职务外包、职工食堂外包、操作后端外包。

后勤团餐必备条件

1 优秀充足的员工队伍

5 健全的卫生安全控制体系

2 精益的管理系统

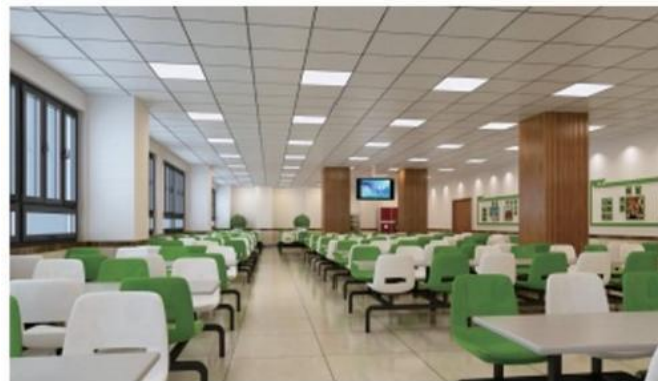
6 完善的考核监督系统

3 先进的管理体制

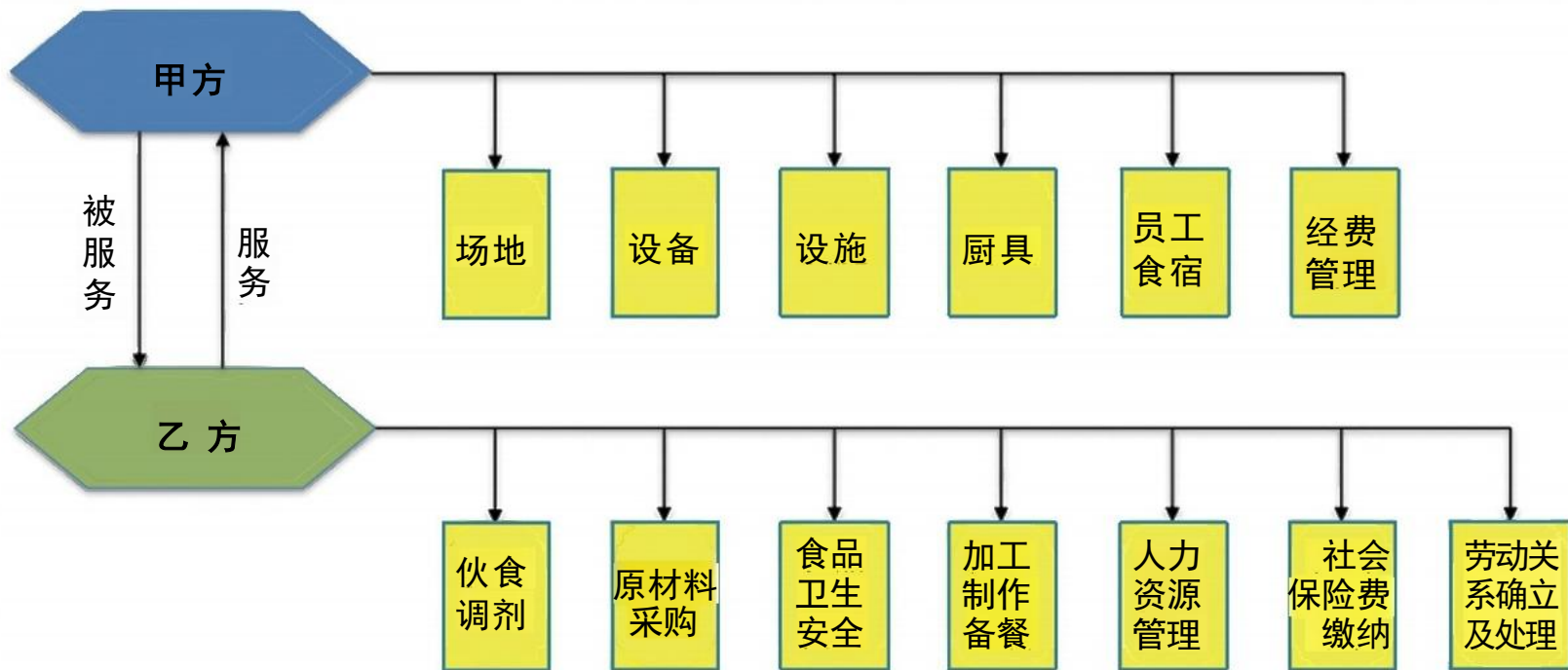
7 良好的菜品研发能力

4 强大的培训体系

8 丰富的团餐保障经验



后勤团餐外包合作模式



后勤服务外包经典案例



中国银行机关食堂(餐厅)
5000人大型团餐外包项目现场



6 物业管理外包



服务介绍

企业将保安服务和保洁服务等领域的非核心业务长期外包给有经验的第三方，通过第三方对这些非核心业务进行规范，最大限度地满足业主、物业使用人的消费需求，从而实现企业价值的增长。如应收账款科目和采购科目的管理和最优化移交给第三方，由第三方基于预先确定好的一套执行标准和原则来管理这些活动。

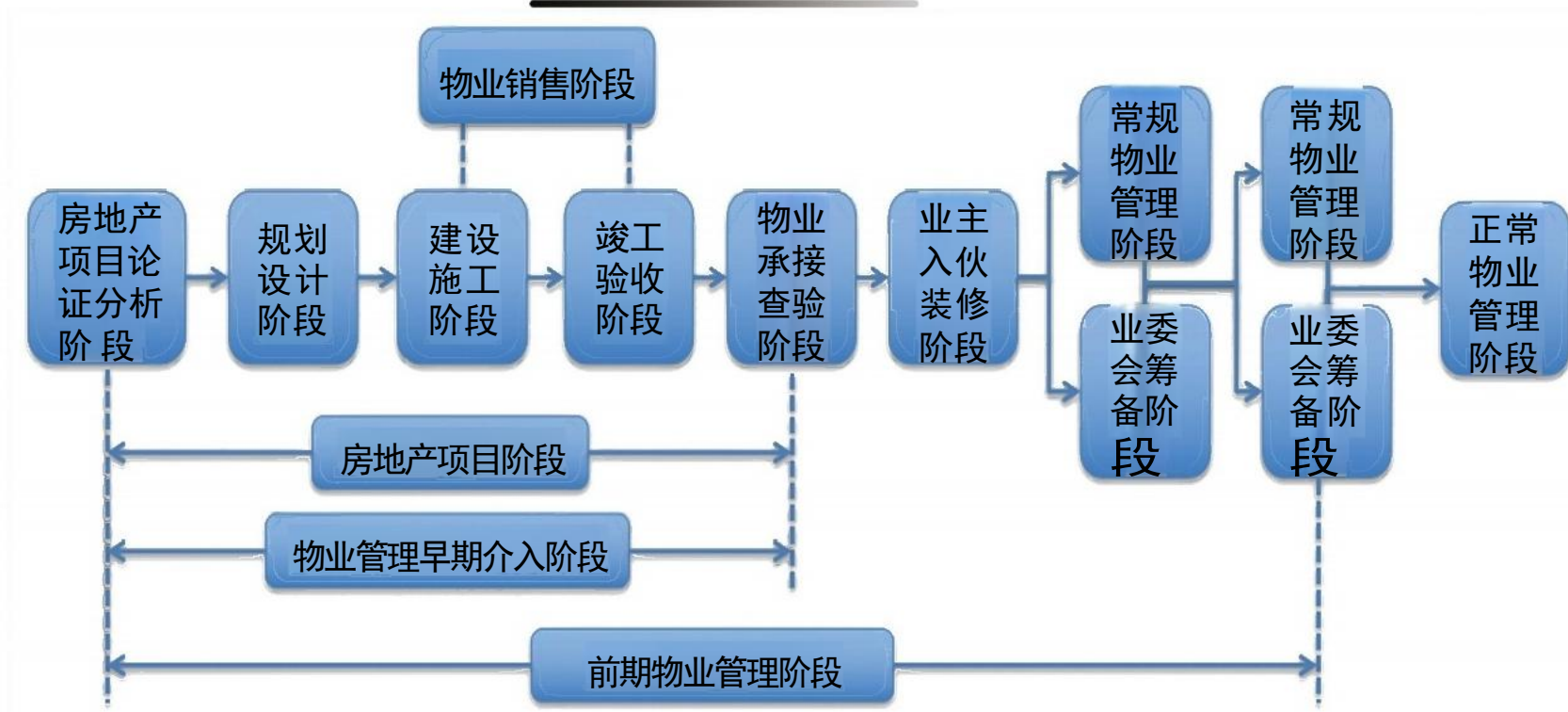
服务内容

保洁服务、秩序维护服务、维修维护服务、绿化服务、会务礼仪服务等。

服务领域：企事业单位办公楼、写字楼、营业厅、酒店公寓、公共场所、活动会务、公园景区等。



物业管理外包流程





物业管理外包优势

- ★ 可以降低经营成本。专业化分工会带来更高的效率；业务外包在日常工作中只需配备少数维修人员，管理开支大为减少；将专项业务外包有利于物业管理企业节约固定资产投资，在财务管理上，支付固定合同的现金较设立内部成本中心进行预算管理，通常更有利于进行成本控制。
- ★ 业务外包可以有效地提高服务质量。专业公司通过发挥资源优势、规模优势、技术优势来提高其所提供的产品(服务)质量。
- ★ 业务外包可以增加服务项目，最大限度地满足业主、物业使用人的消费需求。
- ★ 业务外包可以规避一些风险，增强企业防范和抵御风险的能力。对于风险高、管理难度大、专业性强的业务，也可采用外包的服务方式以确保在服务提供的同时规避管理责任风险。
- ★ 通过转委托把企业有限的内部资源集中在最具成本效益、最有价值的核心业务上，使物业管理企业人员保持精干，从而获得提升核心竞争力的机会。

物业管理经典案例



7 导理促外包



服务介绍

导理促，即导购、理货、促销的简称，主要是通过一系列活动和动作，与顾客直接或间接地联系，促进销售目标的达成。

企业将非核心业务进行外包，用灵活用工的形式，从而降低企业经营成本，有效的提高服务质量。企业有限的内部资源集中在最具成本效益、最有价值的核心业务开发上。

涉及零售、汽车、商超、手机销售、仓储、物流等多个行业。

人力成本的几何式上升与能否可控才是企业最为关心的核心问题。采用外包的方式，企业人力成本上升控制的范围目标十分清晰。

1. 可以节约固定人力资本；
2. 有效满足业务季节性波动需求；
3. 提高组织战略的灵活性与高绩效性；

尤其是企业面对一些调整业务配置和组织架构的情况时，能够使公司快速有效地进行资源整合，使销售最大化。



外包事业部

灵活用工

立人人才集团紧跟时代发展步伐用“大数据+互联网”技术赋能灵活从业市场，搭建灵活从业市场、院校与企业之间的共享人才平台，并在集团内成立了“灵活用工服务中心”，依托自建运营就业一站式服务中心平台进行业务运作与推广，通过自身强大的平台资源和专业顾问团队，帮助企业实现低成本、有弹性、合规化的用工模式。

立人人才集团推出如下灵活用工模式
解决企业用工需求





共享经济合作平台

适用于以非全日制、临时性和弹性工作等灵活形式就业的人员，包括个体工商户、自由职业者，目前很多行业都在广泛采取灵活用工形式，以下行业/企业是其中的代表：

应用场景——以下行业/企业是其中的代表

培训机构（讲师结算）	直播（主播结算）
外卖（骑手结算）	家政（保洁结算）
教育（线上教师结算）	零售（促销结算）
医疗（在线医生）	O2O（接单结算）
物流（司机、装卸结算）	咨询（咨询师结算）
电商（推广返佣）	呼叫（坐席结算）
餐饮酒店（小时工结算）	地推、装修设计结算



外包事业部 灵活用工

企业通过平台灵活的发布任务，个人通过平台灵活的承揽业务，这样的一种B2S2C的用工形式，企业与个人之间无直接劳动关系，企业、用工平台、个人之间都是合作关系、民事关系而非劳动关系、雇佣关系。



业务流程图

业务流程说明：

1. 通过平台进行资金结算，自由职业者获得税后佣金（个人经营所得）；
2. 通过平台向自由职业者发放税后佣金（个人经营所得），平台自动划扣个人所得税至税源地税务局；
3. 自由职业者通过平台获得合理合法的税后佣金及税务局开具的完税证明；
4. 立人人才为企业开具增值税专用发票。



外包事业部
灵活用工

平台价值：找专业的人，做专业的事，省时、省力、省钱、更省心

- ◆灵活用工模式：自主研发灵活用工平台，免费平台，全城推送，费用透明可控。
- ◆业务过程可控：在线发布任务，任务过程管理，线上申请结算。
- ◆低成本高效率：客户需求快速响应，雇佣归零，开具增值税专用发票降低企业运营成本。
- ◆财务合规服务：结算和支付完成，开具等额发票，依托全国各区优惠政策，帮助纳税义务人合法纳税。
- ◆操作简便易用：一键注册，一键登录，任务智能派单，费用轻松结算。
- ◆资金支付保障：银行存管，资金安全保障，流向实时监控 一键批量资金发放，秒级到账。



一、政策文件

根据“关于延续实施残疾人就业保障金优惠政策的公告、”“财政部公告2023年第8号”文件，相关优惠政策为（执行期限自2023年1月1日起至2027年12月31日）：

- 1、在职员工人数在30人以下的企业将继续免征收残保金；
- 2、在职员工人数在30人以上的又分为雇佣残疾人比例在1%以上的，按照应缴纳税额的50%来缴纳残保金的，如果雇佣比例在1%以下的，按照纳税额的90%征收残保金的。

二、企业面临的问题

- 1、残疾人雇佣难；
- 2、残疾人管理难；
- 3、企业风险增加；
- 4、残保金优化难；
- 5、审核申报繁杂；
- 6、未申报残保金影响大。



■ 三、合作优势 ■

1. 响应国家号召，支持企业落实按比例安置残疾人就业；
2. 提供定制化残保金优化方案，以劳务派遣的方式优化高额残保金，可节约30-60%的成本。
3. 企业所得税 100%加计扣除；
4. 为企业提供保障、零风险用工。

人才来源：各级残联、相关协会、特教高校、管理公司。
风险管理：与残疾人本人/监护人、推荐机构签署帮扶保障协议。
集中管理：可集中培训、可参观可视化可监督。
政务保障：审核绿色通道。

■ 四、服务内容 ■

- 1、提供一站式服务：残疾人需求搜集、引荐、入职、管理、离职、残保金咨询、残保金测算、残保金申报工作。
2. 合作模式和优势搜集企业需求，提供特殊人才引荐服务，帮助残疾人实现就业帮助企业降低成本，减免残保金，提升企业公益形象，促进残疾人就业。



■ 五、合作流程 ■

- 1、业务流：**需求单位（甲方）与立人人才（乙方）签订劳务派遣合同，乙方派驻残疾人到甲方，乙方与残疾人签订劳务派遣合同，在合同服务期内，依据合同约定乙方为甲方提供劳务派遣服务内容。
- 2、资金流：**甲方将雇佣残疾人的工资、社保及支付乙方的服务费按月支付给乙方账户，乙方为员工发放工资、缴纳社保。
- 3、票据流：**根据合作业务类型，乙方为甲方开具合规发票（差额普票或专票）。
- 4、残保金减免政策的享受：**劳务派遣形式安置残疾人，减免用工单位残保金。

六、运营模式





七、服务展示



呼叫客服中心



档案中心



手工包装



数据处理中心



重点人群·项目概述

→ 申报对象

属于增值税纳税人或企业所得税纳税人的企业等单位。缴纳增值税、附加税、所得税，参保10人及以上的企业。一般情况5%-10%的企业人员符合；

→ 申报条件

- 1.企业招用建档立卡贫困人员，登记失业半年以上人员与其签订1年以上期限劳动合同；
- 2.企业依法为建档立卡贫困人员与登记失业半年以上人员缴纳社会保险（五险）；

→ 减免金额

定额标准为每人每年6000元，最高可上浮30%，依次扣减增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加和企业所得税优惠；

→ 截止日期

2020年1月1日起至2025年12月31日；



为什么找我们？

企业做——企业自己做难度大

- 1. 动员在职的员工，工作量大，员工抵触情绪高
- 2. 历史离职人员的信息无法配合完成
- 3. 人社部门不对接企业查询重点人群工作

我们做——精准筛查，数据对接

- 1. 政府数据对接查询
- 2. 精准筛查企业符合补贴的人员
- 3. 流程清晰，全程指导服务



外包事业部
重点人群退税补贴

退税补贴合作流程

- 1.企业在2020年1月1日~2022年12月31日，雇佣重点人群（贫困人员，包含离职人员），按每人每月650元退税补贴给企业，最高一人可以补贴23400元。
- 2.企业在2023年1月1日~至今，安置有重点人群员工，按每人每月650元税收减免（直接抵扣应缴税款）补贴给企业。
- 3.我们提供服务：帮企业筛查哪些人员符合重点人群以及退税流程代办，收取服务费用。



4. 合作流程：

01

客户提交人员名单

企业先导出2020年1月1日起~现在的员工社保缴纳记录（含离职）；

02

人员筛查

我方筛查符合人数，并核算可领取补贴金额；

03

签订合同

确定服务费用，签署服务协议；

04

对接合作流程细则

拉群对接，指导服务，开始进行退税申报流程代办；

05

支付服务佣金

企业补贴到账/当月申报抵扣成功，企业给我方结算服务费。



推荐就业服务



立人人才为各机关、社会团体、企业事业单位等提供人才推荐服务。目前越来越多的单位在招收录用工作人员或聘用职工时，对退役军人的需求人数非常明确，明确了招录退役军人的人数比例，而且对退役军人的年龄和学历条件适当的放宽了，以提高退役军人就业率，实现退役军人的自身价值。

我们人才库中的优秀退役军人适合各单位各岗位的需求：

行政管理、法律事务、安全保卫等公务员岗位；公共交通、企事业单位、大型活动等领域的秩序维护员、安保岗、形象安全员岗位；社区服务、社会救助、环境保护等领域的志愿者岗位；有专业特长，如工程技术、信息技术等军转安置岗位；各企业管理、行政岗、拓展培训师、驾驶员，押运、信息录入、安全员等岗位。



外包事业部
退役军人人力资源服务

职业技能培训



组织退役军人进行职业技能培训，提高就业所需知识及技能，按需进行实用性培训，开展“订单式”“定向式”“定岗式”培训，推进培训精细化、个性化。



组织举办双选会



针对自主就业退役军人、退役军人家属和军属，旨在为用人单位输送优秀人才，为退役军人搭建就业平台、提供就业机会、拓宽发展空间，推进退役军人全面发展、高质量就业。

在就业双选会现场，参会退役军人积极寻求适合自己的工作岗位，可深入与用人单位进行沟通交流，了解用人单位的需求和前景，以及岗位的具体职责和工作内容等，同时还可就薪资福利待遇方面进行了协商和探讨。通过现场咨询、面试、交流等方式，充分向用人单位展示退役军人的职业素养和能力水平。



外包事业部 退役军人人力资源服务

根据《财政部 税务总局 退役军人事务部关于进一步扶持自主就业退役士兵创业就业有关税收政策的公告》（2023年第14号）文件。**2023年1月1日至2027年12月31日**，招用自主就业退役士兵，**与其签订1年以上期限劳动合同**并依法缴纳社会保险费的，自签订劳动合同并缴纳社会保险当月起，在3年内按实际招用人数予以定额依次扣减增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加和企业所得税优惠。定额标准为**每人每年6000元，最高可上浮50%**，各省、自治区、直辖市人民政府可根据本地区实际情况在此幅度内确定具体定额标准。





根据我国现行政策规定，政府购买服务，是指各级国家机关将属于自身职责范围，且适合通过市场化方式提供的服务事项，按照政府采购方式和程序，交由符合条件的服务供应商承担，并根据服务数量和质量等因素向其支付费用的行为。政府购买服务是一种契约化的公共服务提供方式，具有权责清晰、结果导向、灵活高效等特点。





管理咨询事业部
产品





服务介绍

立人人才测评体系由线上产品和线下产品构成。

线上产品：通用就业能力测评、专业知识测评和个性素质能力测评等。

线下产品：笔试和面试。

笔试：综合知识和素质能力测评以及行业专业知识等；

面试：测评主要有结构化面试、团队游戏、无领导小组讨论测评、公文筐测验等。

涉及金融、通信、能源、电力、机关事业单位等八大行业，九大职类(通用类、人力资源类、行政类、技术类、销售类、财务类、市场类、采购类、工程类等)，共100多个岗位。包含800多个测评指标、拥有1300多个工具，信度保持在0.69-0.87，平均效度在83%以上。立人人才成立以来共为800多家企事业提供包括招聘、竞聘选拔、领导力培训测评、人才盘点和培养发展等测评服务，累计服务超过100万人次。



作用

对组织：

1. 配置人才资源
2. 推动人才开发
3. 调节人才市场

对个人：

1. 促进自我认知
2. 促进个人择业
3. 促进自我发展

可用性

1. 够权威：政府、专家、运用领域等多主体参与研究、验证。
2. 够认可：知名企业、大机构运用广泛，市场空前繁荣。
3. 相对客观：替代人为因素带来的不公、专业能力缺陷、偏见（首因效应、异性效应、晕轮效应、惺惺相惜效应等）等。
4. 结构系统性与实用性相结合。

企业关心的指标

(门槛性能力素质)只是对胜任者的基本要求,但它不能把表现优异者与表现平平者区别开来。

该岗位关键指标

(胜任素质—难以了解)它对人的工作绩效起着关键作用,是区分表现优异者与表现平平者的关键因素。

外
显
的

潜
在
的



难以了解

人才测评理论基础

——冰山素质模型

知识、技能

自我形象、风格

个性、品质

社会动机

价值观

客户导向

自信

灵活性

成就导向

线上测评产品

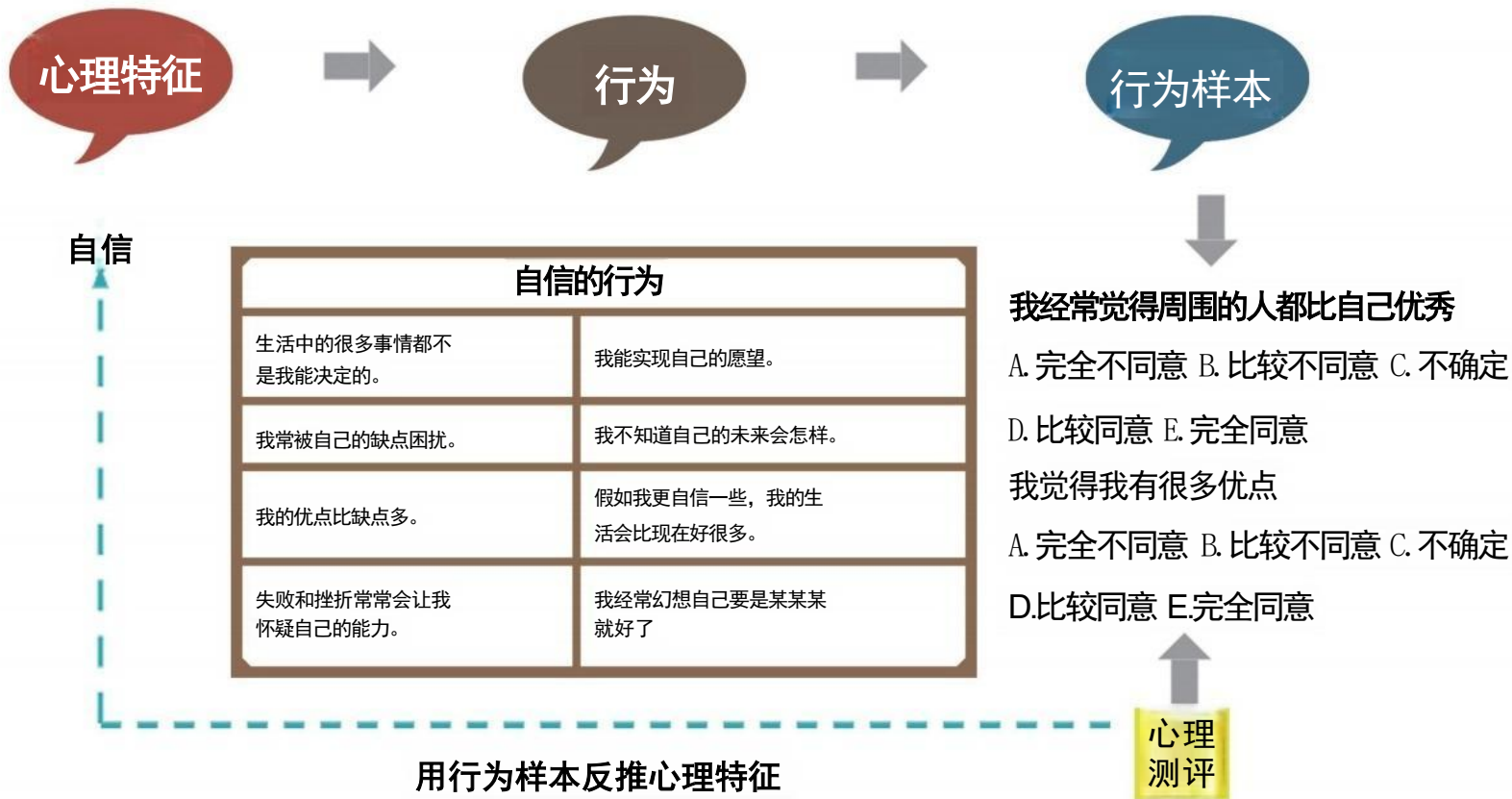
能力测验		个性测验		知识测验	
亚类	测验举例	亚类	测验举例	亚类	测验举例
I Q 测验	比奈测验、瑞文测验、韦氏测验	性格特征	气质测验、行为风格、MBTI、DISC、WBI等	教育测验	结业考试 毕业考试
潜能测验	GATB、DAT、职业能力倾向、行政职业能力倾向等。	个性品质	16PF、EPQ、YG、CPI、HRP、EPPS、NOPI	资格考试	证书考试 (会计师、律师资格证)
技能测验	办公技能测验、核心能力测验	态度测验	兴趣、价值观	专业能力考试	专业技术等级考试
实践能力	内隐智能测验	心理需求	个人需求测验 满意度测验		
其他心理能力	创造力、注意力、记忆力	心理健康	MMPI、SCL-90 CMI		

线下测评产品

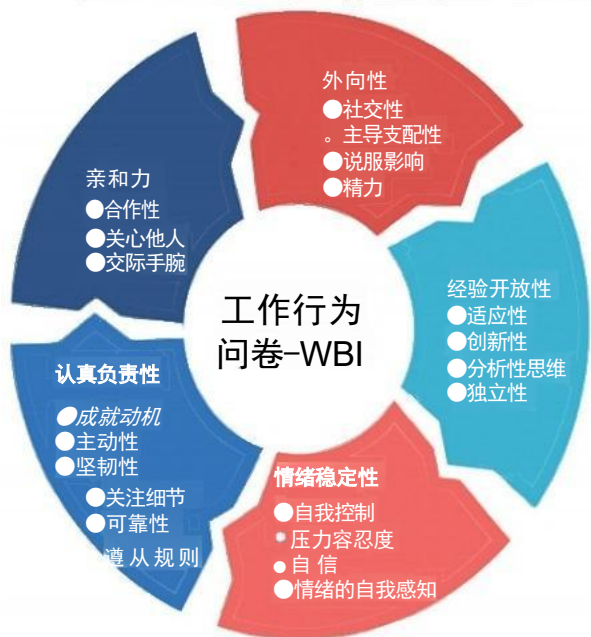
	笔试	面试
测评工具	纸笔考试	结构化、半结构化、无领导小组讨论、角色扮演、管理游戏、文件筐作业、BEI面试访谈、360度面试、AC评价中心技术等
产品基本概念	纸笔考试主要用于测量人的基本知识、专业知识、管理知识、相关知识以及综合分析能力、文字表达能力等素质及能力要素。它是一种最古老、最基本的人员测评方法，至今仍是企业组织经常采用的选拔人才的重要方法。通过传统的纸笔答题方式考察被试者的基本素质及不同岗位的专业知识。	面试是通过测试者与被试者双方面对面的观察、交谈，收集有关信息，从而了解被试者的素质状况、能力特征以及动机的一种人事测量方法。
适用人群	校招、社招以及在职人员内部岗位竞聘等	校招、社招以及管理人员职务晋升等

线上测评示例—WBI

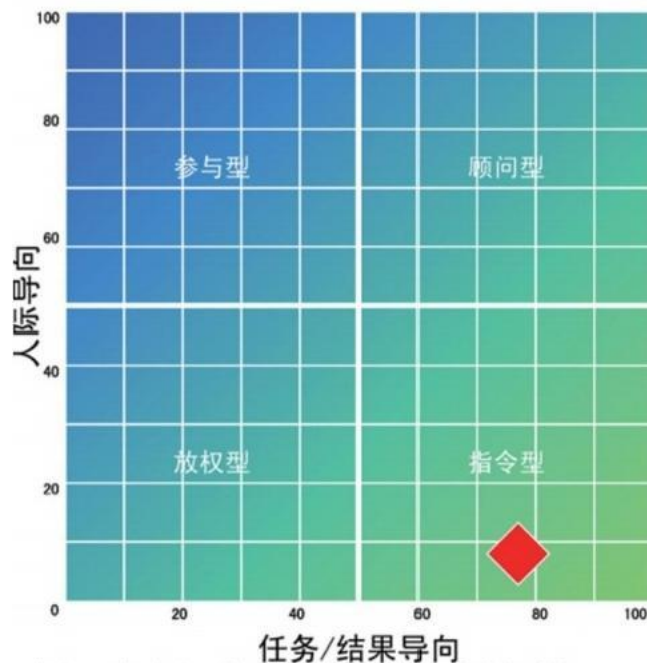
如何进行WBI人才测评



WBI 测评内容—大五维度



WBI 测评内容—领导风格



WBI应用



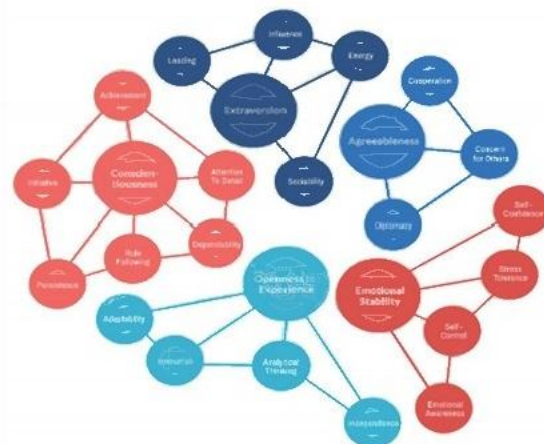
快速精准识别优秀人才校园招聘—WBI表格报告
社会招聘—WBI 标准报告




投资于未来的人才发展 人才评估与发展—WBI 反馈报告
高管评估与发展—WBI教练和发展报告





人力资本盘点及诊断 群组分析
团队对比分析




线下测评产品示例

<p>笔试出题</p> <p>根据客户测评活动需求及对测试对象的考核要求，自主定制考试试卷。</p> <p>涵盖范围：</p> <p>通用能力类~言语理解、逻辑思维、图形推理、演绎推理、常识判断...</p> <p>专业知识类~金融、通信技术、房地产、财务知识、法律知识...</p> <p>通用知识类~申论、英语、计算机、办公技能...</p> <p>综合类~由多种题目形式组合形成一个套卷</p> <p>题目形式：</p> <p>单项选择题，多项选择题，案例分析题，问答题，判断题...</p> <p>附加服务（另行收费）：</p> <p>答题卡，笔试组织(场地预定、通知受测者，提供监考人员等)，人工阅卷等。</p>	<p style="text-align: center;">试题示例</p> <div style="text-align: center;">  <p>会计岗位招聘笔试试题 时间：90分钟</p> <p>祝各位考生发挥出自己的最佳水平</p> </div>
--	--


线下测评产品示例

<p>线下服务方式</p>	<p>面试现场</p>  
<p>结构化面试</p>	
<p>测评形式：面谈沟通 平均用时：8-10分钟/人</p>	
<p>简介：</p> <p>通过工作分析，确定目标岗位的胜任素质特征，然后设计一系列的面试问题，经培训的面试官通过标准流程进行面试，最后运用既定的评定标准对候选人进行评估。</p> <p>考察维度：</p> <p>言语表达、逻辑分析、应变能力、组织协调、成就动机、人际交往……</p> <p>适用范围：</p> <p>适用于校园招聘、社会招聘等大规模人员选拔； 适用于在职人员竞聘与选拔、员工发展等。</p>	

线下测评产品示例

<p>线下服务方式</p>	<p>测验示例</p> 
<p>公文框</p>	
<p>测评形式：纸笔 平均用时：60-90分钟/人</p>	
<p>简介： 公文筐测验让被试者在所安排的模拟情境中扮演某一给定的角色，对事先设计的8-10个文件进行处理。文件内容涉及到企业经营管理的各个方面，要求被试者对每份文件都需给出书面处理意见及理由，进而针对被试者处理公文的方式、方法、结果等进行评价。 考察维度： 战略决策、分析判断、统筹规划、资源配置、开放创新、角色适应、书面表达... 适用范围： 适用于中高层管理人员招聘选拔、内部竞聘、评估诊断、员工发展等。</p>	

线下测评产品示例

<p>线下服务方式</p>	<p>游戏示例</p> 
<p>团队游戏</p>	
<p>测评形式：小组活动 平均用时：25分钟/组</p>	
<p>简介： 此种练习要求6-10名受测者通过小组互动的形式来解决一项既定的问题。团队游戏重点观察受测者在团队活动中的行为表现，观察整个团队的一致结果并评估团队整体及个体的各项能力。 考察维度： 人际关系、团队合作、情绪控制、应变能力、沟通协调、创新思维…… 适用范围： 适用于大规模校园招聘、社会招聘选拔； 适用于在职员工内部评估、选拔竞聘。</p>	



线下测评产品示例

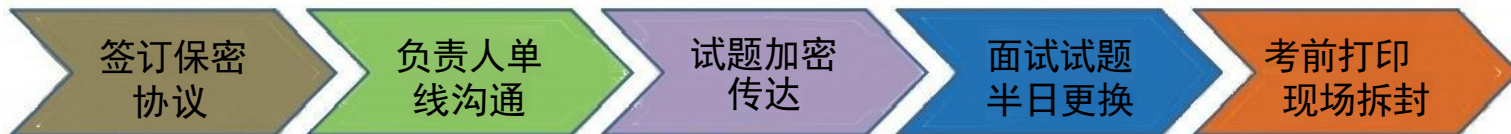
无领导小组讨论

专业性

立人人才与国内权威机构合作开发了500余套无领导小组讨论题目，题目涉及不同行业 and 不同工作场景，能够满足大多数客户的测评需求，还可根据企业需求定制题目。

保密性

为保证面试的公平公正，所有项目参与人员需签订项目保密协议，试题设计和开发过程中仅负责人进行单线沟通，专业服务确保试题的保密性。



人才测评项目报价

服务模块	内容
评价工具开发	测评工具开发、使用及题本
场地费	笔试、面试或机试场地
考官及工作人员交通、住宿、餐饮费	考官及工作人员外出执行项目费用
组织服务费	通知、资格初审、资格复审、笔试、面试等
劳务费	考官及工作人员执行项目报酬
办公、资料费用	办公、资料
税金	按国家规定缴纳项目报价总额的税金
赠送服务	项目方案制作、公告、成绩核算、汇总排名、结果公示等成果反馈
合计报价	



管理咨询事业部 培训



产品简介

立人人才集团的培训课程设置涉及到企业经营管理和社会的方方面面，以卓越的高度为企业培养优秀的管理人才！



培训



学习安排

1. 根据企业实际情况，时间和场地灵活安排；
2. 为企业定制全年的培训规划；
3. 可以按照企业的岗位、层次和学习需求，实时制定培训计划；
4. 立人与上海浦东干部学院、延安干部学院、北京大学、中国人民大学、浙江大学、上海财经大学等建立了长期的战略合作关系。



师资构成

著名高校专家学者、知名经济学家、资深管理专家；
政府职能部门高级官员；著名企业高管、顾问和管理实战派专家。



课程特色

1. 传递前沿理念，有效增强学员的资讯系统应用能力和宏观把握能力；
2. 聆听国内外资深学者专家、卓越企业家及世界500强高管的真知灼见；
3. 深入企业考察交流，向优秀企业学管理；
4. 课堂授课、实境教学、案例教学、教练辅导、反思教学等，帮助各行各业的企业中高层管理者快速提升综合管理与领导能力，从容应对纷繁复杂的商业环境和管理挑战。



管理咨询事业部

培训



主要课程模块设置

1. 企业内训：企业中高层培训、时事政治解读培训、企业未来领袖培训、经营战略、岗前培训、高端定制等；
2. 行业特色培训：行业培训班、总裁特训营、大型公开课等；
3. 企业外训：打造中高级人才培训基地；
4. 体验式培训：拓展训练、沙盘推演等。





部分培训课程内容

企业内训课	
类型	课程题目
管理他人	领导力
	团队协作五种障碍
	5R教练技术
管理自我	人力资源领先战略
	主动解决问题型的管理者
管理任务	有效沟通
	精准选人
	股权激励
	激励与绩效
	企业文化
	创始人精神
	人才盘点



企业内训：每月接到10家企业的内训需求，我们会根据客户的具体问题制定个性化的培训方案和内容。

特训营：主要面向企业家和高管群体，每期30人小班化教学，以满足企业家解决人才管理问题的迫切需求。

特色培训	课程内容
特训营CEO课程	CEO股权激励方案设计班：股权激励金字塔
	CEO精准选人班
	CEO关键人才梯队培养班
	人才盘点与345薪酬设计高阶班

部分培训课程内容

类型	课程题目
职业化培训	《职业素养与职业发展》
	《基本业务与操作技能》
	《职业道德与职业操守》
	《职业礼仪修养》
	《职业素养四项修炼》
心态类培训	《成功从优秀员工做起》
	《团队执行力》
	《情绪与压力管理》
	《打造巅峰团队》
	《新人角色定位》
	《正能量与责任》
	《打造工匠精神》



类型	课程题目
时事政治与政策解读	中央重要精神解读
	时政政策剖析
	国际政治、经济形势纵深研判
宏观经济与前沿管理	党建、党务工作交流提升
	《解读宏观经济调控与经济走势分析》
	《宏观经济政策讲座》
	《中国货币政策调整与金融体制改革》

行业特色培训课程内容

行业	课程名称
通信类	大客户关系管理与维护
	顾问式销售五步法
	营销博弈与商务谈判
	全方位客户开发与客户关系深度营销
	渠道经理实体渠道管理的道法术
	营业厅客户满意度及服务质量提升
	外呼电话营销效能提升
	政企客户经理精准营销能力提升综合训练
	通信营业厅会议管理
	客户投诉处理技巧提升
	通信行业协同营销技巧提升
	通信行业员工激励与辅导
	移动互联网创业者指南-如何路演和获取投资
	移动互联网时代的营销策划
	电信业投诉管理与技巧
4G+终端业务营销与流量经营	

行业	课程名称
银行类	银行服务体系构建与内化落地项目
	网点综合竞争力提升项目
	网点厅堂全员联动营销项目
	网点外拓营销产能提升项目
	网点社区化经营能力提升项目
	网点存量客户经营与资产提升项目
	网点“四季”营销产能提升项目
	银行零售业务关键岗位胜任力提升体系
	银行公司业务关键岗位胜任力提升体系
	银行私行业务关键岗位胜任力提升体系
	领御计划-银行高管六维领导力研习项目
	领航计划-支行长综合管理能力提升项目
	领军计划-银行“高潜”后备人才梯队培养项目
	“启航”计划-银行新青年员工成长训练营
	智创服务，品牌重塑，银行网点服务“品牌化”构建项目
	银行“红色教育”研习项目
	银行转型国际化创新型人才培养项目
银行转型创新“标杆企业”参访交流项目	
银行从业者知识社交圈	

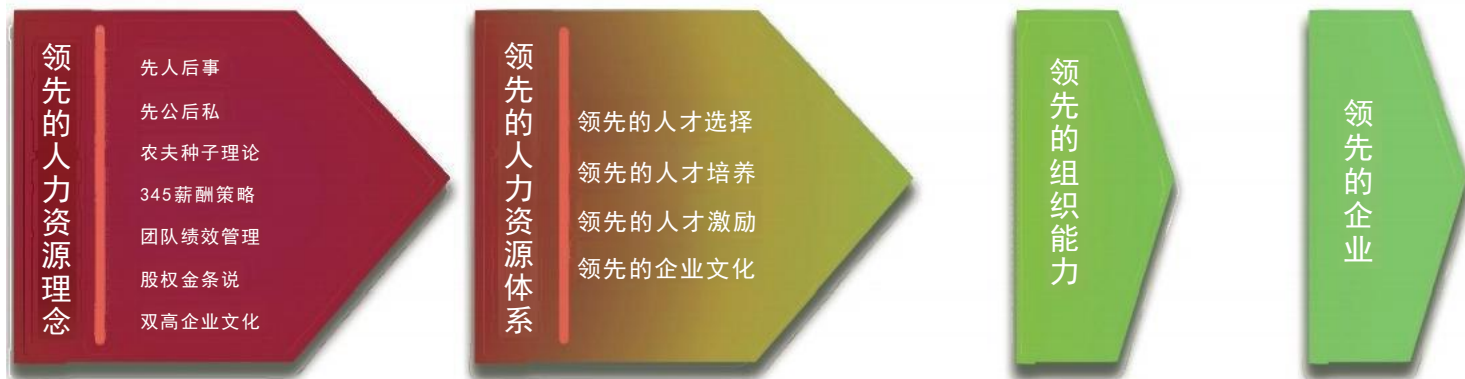
银行业务培训经典案例



咨询理念

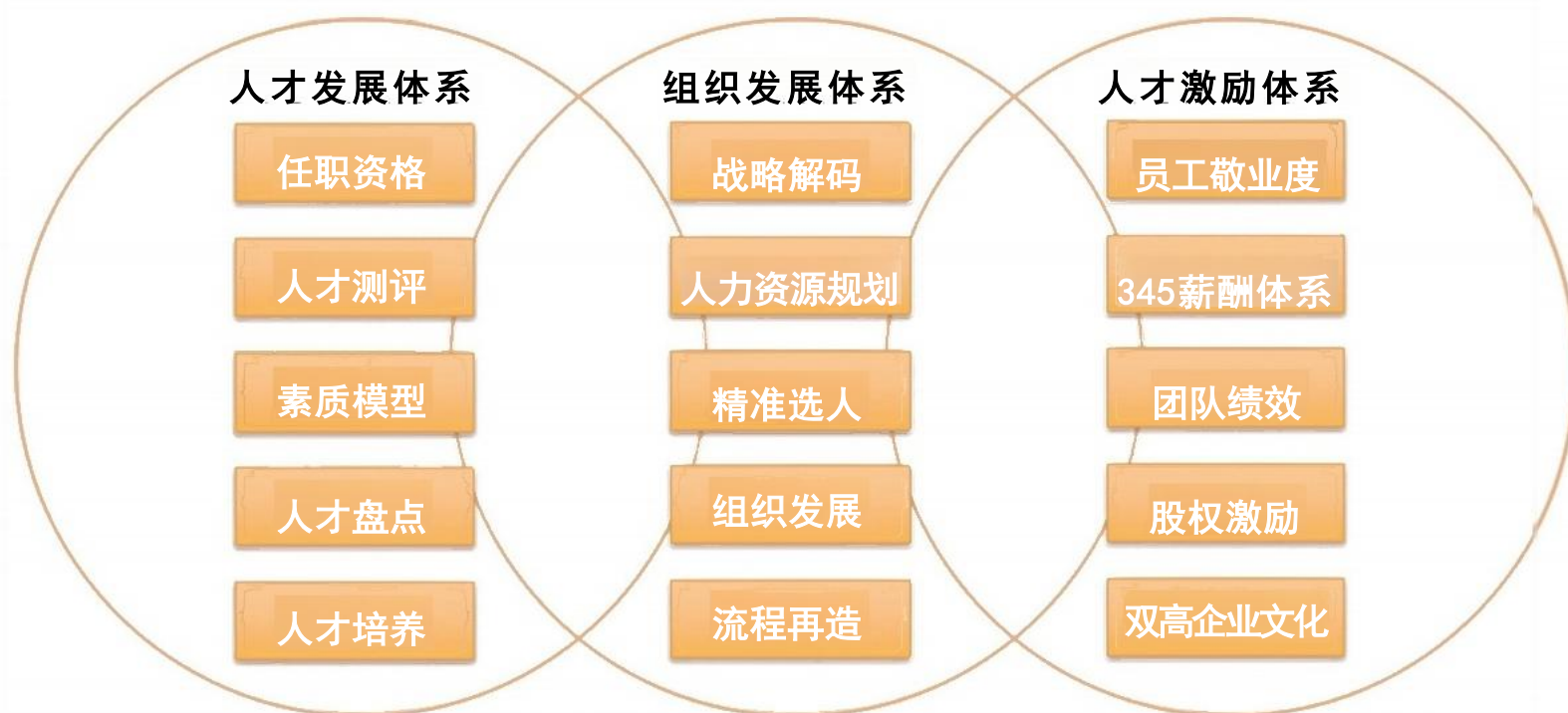
人力资源领先战略 Human Resources Leading Strategy

在企业的各种资源当中，如果在人力资源方面优先投入和配置，企业的发展将会有事半功倍的效果。



咨询领域

为帮助中国高潜客户成为行业标杆，在大量的项目实战与方法研究过程中，梳理并总结出“领先的组织与人力资源管理咨询体系”，为企业提供可落地的人才管理解决方案。



咨询服务内容

管理咨询项目	
战略咨询	为客户提供战略分析、战略选择、盈利模式设计、战略规划、战略保障体系设计、战略执行、战略评估、战略管理培训、细分的战略专题研究、战略突破行动、年度行动计划等服务，并致力于把战略管理的理念、知识、方法和工具传递给客户，促使客户内生相应的知识和能力。
企业文化咨询	企业文化建设与实施的总体规划（3-5年）、企业核心价值观提炼及企业文化纲要、企业文化手册编撰、企业文化案例编撰、员工手册编撰、员工行为规范设计和编撰、企业形象设计、企业网站和网络社区设计，文化仪式和文化活动的创意、设计、组织和运行。
组织与流程咨询	组织诊断、组织结构设计、公司治理、部门职责与责任体系设计、事业部制改造、组织运行平台建设、集团化管控和母子公司体系设计、分权体系设计、内控体系规范与建设、全面风险管理体系建设、队伍行为职业化建设、管理流程设计与再造、业务流程设计与再造、企业改制、组织危机管理、组织变革推进、供应链管理。
营销与品牌咨询	市场调查与营销体系诊断、内外部营销环境分析、营销战略规划、营销策略体系设计、渠道规划与管理、产品组合与定价策略制定新产品上市策略方案设计、客户管理与客户服务体系设计、终端运作策略与管理、营销组织建设、营销管理制度与流程设计、营销业绩管理系统设计、营销计划制定与实施、品牌管理、营销组织与研产销协同、营销信息系统设计、营销队伍培训与团队建设、营销体系整体托管、商务营销管理、服务营销等。
供应链咨询	供应链战略设计、供应链体系诊断与评估、需求预测系统构建、订单管理系统构建、MRPII 构建及实施、供应链管理信息与流程设计、供应链整体结构设计、供应链产能需求比设计、供应链中长期产能规划、供应链物流规划、SOP 流程设计、库存管理系统构建 供应链组织架构及绩效评估、战略采购规划及实施、供应链供应商整合、供应商管理系统构建、供应商考核系统构建、采购成本降低、采购部组织架构及绩效评估、生产线备件库存管理系统构建、分销商管理系统构建、分销商物流系统构建、分销商供应链整合、供应链分销网络设计、分销组织架构设计及绩效评估……
风险管理与 内控咨询	企业运营模式理解及全面风险管理现状诊断、初始风险信息收集与风险识别、风险测评及风险坐标图、风险管理策略制定、风险管理组织体系设计、风险管理流程设计、全面风险管理预警体系设计、全面风险管理手册、年度全面风险管理报告等。为企业编制基于内控审计的内控管理手册和内控评价报告。同时，在企业管理规范的基础上，帮助企业形成具有内生驱动力的管理机制和管理体系，培育核心竞争力，实现战略目标，促进企业持续健康发展。

银行管理咨询经典案例



银行管理咨询经典案例





猎头事业部

服务介绍

立人智邦——中国最专业的猎头服务提供商之一。致力于人才快速、准确地找到发展机会，借助人才经纪人才数据驱动世界。

公司以客户需求为导向，汇集业内精英，依托全国范围的服务网络、丰富的中高级人才库、专业的服务产业链，为客户提供多样化的猎头服务，不断创新，致力达到国内领先水平。多年来已有超过**1200**家公司选择了立人智邦的高管及技术专家猎聘服务，每年成功推荐**800**多个中高级职位，全国人才库储备超过**100**万人，业内品牌影响力第一。

立人智邦荣获由“The RI Awards-Shanghai 2015中国首届猎头行业评奖盛典”颁发的互联网行业最佳猎头服务商大奖，蝉联“2016 The RI Asia Awards”互联网行业最佳猎头服务商大奖。

未来立人智邦将以卓越的创新能力和国际化视野的团队、一流的战略和运营管理水平、360度顾问服务模式，成为社会尊敬、客户信赖、员工自豪的标杆猎头企业！

活力、创新、拥抱变化！我们在路上……



服务优势

精准定位的人才地图

基于多年的人才积累，穷尽互联网精英人才，根据FILL(Function、Industry、Location、Level)四大标准构建中国互联网人才地图，帮助企业对理想人才进行精准定位和快速匹配。

量身定制的解决方案

不同的企业对人才的期望和需求有很大的差异，将企业和人才的特质和潜质进行精准匹配，并彼此发挥最大的价值并非易事。因此我们将深入了解企业的文化愿景、业务目标、组织结构和人才需求，并运用我们丰富的人力资源经验为您量身定制人力资源解决方案。

专业化行业细分服务

专注于房地产和快消品行业，根据行业细分领域划分行业小组，每个顾问都有自己专长的行业领域和职能部门，为每个领域的客户提供专业、精细的行业细分服务。



荣誉客户(部分)





立人人才集团
立立强强



立人人才集团

总部地址：北京市北京经济技术开发区
荣华中路富兴国际中心2号楼501

电 话：010-50960499
网 址：www.hrliren.com

☎ 400-644-9188

✉ Lirenhr@hrliren.com