

上海竞越信息科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海竞越信息科技有限公司

企业常用简称（英文）：FIRST PRIORITY CONSULTING

企业常用简称（中文）：竞越顾问公司

所属国家：中国

中国总部地址：上海静安区武宁南路488号智慧广场2701室

网址：www.first-priority.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、个人能力发展、教练技术培训、专业能力发展

在中国成立日期：1996年

在中国雇员人数：177

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品/生命科学（如医药，医疗器械等）/汽车及零部件/互联网与游戏业/金融服务（如银行，保险，财富管理）

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	<p>某大型物业公司作为高端地产品牌的领导者，在国内的局部城市发展的很好，市场口碑也很不错。企业希望开拓其它新城市的市场，这就需要部分管理者去到新的岗位，担当城市总经理的责任。如何新的岗位上应对新的问题成为了他们当前的最大挑战。</p> <p>痛点1：如何应对新的问题 大部分城市的总经理都是提拔上去的，没有充足的经验去应对新的问题，需要系统的思考能力去解决从来没有遇到过的问题。</p> <p>痛点2：如何通过系统化思维做出最佳的决策 这些新的总经理希望高效的做出最佳的决策。房地产行业变化很大，</p>

	<p>城市之间也有很大的区别。城市总经理需要系统化的决策思路来做出决策以及选择合适的内部政策。</p> <p>痛点3：如何推动下属思考解决问题</p> <p>这些新经理都是从公司内部发展上来的，专业能力虽强，很多时候习惯把自己的经验直接告诉下属。但是在新的岗位，之前的经验未必有效。所以希望这批领导的新的能力要求，变成了如何指导下属去思考，推动下属主动去解决问题。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>面对各个城市物业的总经理，集团的高层管理者提供经理人理性思维课程，并配合课前的问卷调查，问卷分析，电话访谈，课程优化，案例选择等，围绕新经理的系统化思考打造深入定制化的高层分析问题和决策能力的赋能。</p> <p>该项目从前期调研开始，共历时2天，共有三大亮点：</p> <p>前期调研，精准定位</p> <p>《KF思维技术》课程的知识理论和框架来自国际版权合作商Thinking Dimensions公司的KF思维技术，这套系统化的思考方法被许多机构认可和应用，已经在全球范围内得到多家企业的实际验证。</p> <p>根据客户对高层领导者的培养目标，竞越通过问卷调查，访谈对培训内容做了深入的定制。主要定制的内容如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 基于高层管理者的挑战，选择了适合领导者的工具和方法。 ● 围绕物业公司的痛点，梳理课程逻辑，并对课程进行了重新的搭建。 ● 将理性思考能力与管理者的领导力相结合，从而让企业掌握可落地的领导力训练方式。 <p>总的来说针对这批城市总经理，我们基于调研到的需求和痛点，以物业公司高层管理者的视角来提供培训和赋能。</p> <p>工具赋能，打破固有思维</p> <p>在整个的培训项目中，我们不仅让这些管理者学习到系统化的工具，还通过方法的学习让他们看清楚自己的思维习惯，从而能够打破工作中的固有思维，最终获得心智的成长和升级。</p> <p>管理者有丰富的经验，甚至有的管理者本身不缺方法。但是他们问题是遇到一个复杂的情形，如何进行系统化的解决，而不是用简单的方法予以应对，另外一个问题是很多时候问题解决不了，是因为管理者带着固有的思路去解决新问题。</p> <p>为了让学员真正能够打破固有思维，我们基于竞越公司丰富的赋能经验在课程中的每个工具学习中特别设定了五步法：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 步骤一：自我发现。通过精选设计的案例，让学员带着自己的思考模式去探索，在探索中发现问题，看清楚自己的思路。 ● 步骤二：方法学习。通过老师的互动讲解，跟学员一起用新的方法和思路去解决案例中的问题。 ● 步骤三：研讨反馈。通过步骤一和步骤二的对比结果，让学员进行研讨，获得反思，学习方法的同时，发现自己的思维误区。 ● 步骤四：老师点评。基于学员的研讨和反思，老师结合工具学习过程中的难点和学员的痛点，进行点评和总结 ● 步骤五：实战演练。每个小组选择自己实际的工作案例，在课堂上进行实操演练。在实际问题的研究过程中巩固新的方法和思维模式



	<p>总的来说我们通过以上的步骤，让学员在学习方法的过程中，自己发现误区，旧有的观念和模式，最终获得思维的升级和能力的提升。</p> <p>挖掘痛点，实战问题演练</p> <p>在整个的学习过程中，我们让每个小组拿出自己在工作中遇到的问题在课堂上进行实战研究。老师在学员研讨自己问题的过程中，能够挖掘到学员在工作中最真实的痛点和障碍，从而能够提供针对性的引导和支持，让赋能项目更加有效。</p> <p>我们主要是通过以下的步骤进行实战演练：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 步骤一：小组共识课题 ● 步骤二：小组初步尝试应用 ● 步骤三：老师发现问题并进行小组点评 ● 步骤四：小组汇报和交流 ● 步骤五：小组总结反思和推动应用 <p>基于自己的问题，学员能够在自己的问题中真正的应用方法。这样的实战演练学习，不仅仅让学员更加认可学到的方法，还能够建立解决新业务问题的信心。</p>
<p>服务成果</p>	<p>课程在企业内部大受好评，目前已经成为该企业内部对总经理和高层管理者能力赋能的核心课程，同时管理者对解决新问题的信心也显著提高。老师的专业指导也受到了组织方的高度好评。</p> <p>具体的成果如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 公司是否需要跟外部机构合作的项目，思考了两周都无法决定，现在有了方法，最终达成了共识。 ● 物业服务满意度的提升找到了关键的问题； ● 疫情下物业管理制度的优化思路 ● 对于一些具体的决策问题形成了初步的方案。 <p>另外因为子公司的高层和集团的管理层都在，在我们方法的引导下，有充分的交流，大家意识到需要共同推动，最终形成了很多共识。</p> <p>有学员反馈说：“3年前学习过一次，对日常的工作有很好的指导作用。听说有第二次的学习，专程过来再次学习和加强。”</p> <p>有学员反馈说：“帮助自己梳理了平时的思考模式，让思考更加体系化。发现自己平时思考中的漏洞，从而能够在未来的工作中进行弥补。”</p> <p>有学员反馈说：“这种研究问题的方式很高效，它有清晰的步骤，容易掌握的细节和技术。能够方便的带领团队进行问题的研究，尤其是跨部门的业务讨论，能够让大家在合作中去解决问题。”</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>个人能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>快速消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>某合资汽车厂家的渠道管理一直面临若干重大挑战：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 同城同品牌几个经销商之间的恶性竞争； ● 经销商和厂家之间信任度不高，多方面存在对立，包括引进新的同城经销商，淡化利润率，以市场占有率为目标去拓展网络（尤其是下沉网点）和压库，价格政策等方面。 <p>该公司与经销商的矛盾一度发展到非常对立的程度。</p>

<p>具体服务内容</p>	<p>该公司最大事业部和竞越一起着手解决这个矛盾。</p> <p>项目起点 2016年，这个事业部决定从成都做试点。成都地区的所有经销商总经理、销售经理、市场经理、售后服务经理悉数到场，厂家的销售总监、市场总监、区域销售经理以及负责各个经销商的所有相关区域管理顾问（MAC）到场，竞越负责开展一个为期两天一晚的工作坊，结合真实问题，采用《合作与超越》课程内容。由于获得了非常好的实际效果，这个项目一直持续到现在。最近一次是在2020年5月。</p> <p>为了保证效果，项目做了几个特别的安排：</p> <p>1) 充分散开 由培训所在地净销售负责所有外地经销商代表的接站、酒店安排，培训前一天以及培训第一天均在具有特别特色的场地安排了全体参加的晚宴。</p> <p>为了能在培训课堂上研讨真实冲突，在培训的最初半天，竞越安排了一个非常激烈、充分暴露人性和竞合规律的游戏。这个游戏之后，大家情绪饱满，有效推动大家敞开心扉。</p> <p>2) 在工作坊上直接讨论和解决尖锐的真实问题 在经过一个非常激烈、并令人深思的竞合游戏之后，来自竞越顾问公司的顾问要求大家吐苦水，大家反映出了针对同城经销商的以及针对厂家的大量问题。 在后续的工作坊中，随着输入的方法、模型、理念不断深入，各种利益相关方之间利用这些所学的内容展开了涉及真金白银的讨论和协商。包括两个同城的几个经销商之间，经销商和厂家的区域管理顾问（MAC）之间，经销商集团和门店之间，经销商几个部门之间。工作坊成了真正的分析、加工问题的“车间（workshop）”。</p> <p>不仅解决问题，还超越具体事件建立信任关系 《合作与超越》的方法体系之所以能够有效解决合作问题，有两个重要的原因，其一是让大家从具体事情的争议跳出来，着眼于建立高效和彼此满意的信任关系，这样一种关系对谁都具有价值和利益。其二，让大家看到长远、多次、多方面的互动，从而在一个更宽广和长远的视角看待利益，做到双赢。</p> <p>所以，工作坊不仅能够解决眼前僵持不下的问题，还起到了让各个利益相关方之间重新建立信任关系的作用。</p> <p>厂家也借此机会修订和重新确立一些重要的规则。由于这些修订是受到相关方面拥护的，后去执行十分顺利。</p> <p>后续成了持续性的项目 汽车公司在全国每个省份相继开展了同样的项目，有些省份甚至多次举办这个工作坊。</p>
---------------	---



服务成果	<p>项目直接带来的产出是当地现有经销商完全改变了拒绝引进同城新经销商的态度，而且约定允许新进入经销商可以在一个商定的范围内降低售价，只要在这个范围内，现有经销商不跟进降价，从而让新经销商得以落地。作为交换，厂家承诺了现有经销商认可的新经销商引进节奏。</p> <p>现有同城经销商之间协商确定了一系列涉及自身利益的协议，包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 共同参展以及共同做线上营销，以及营销后线索跟进方案； 2) 避免客户在几个经销商之间询价获利的方案； 3) 经销商之间资源调配支持的方案。 <p style="text-align: center;">该项目获得了100%的满意度。</p> <p>竞越《合作与超越》成了该公司加强与经销商关系、处理经销商之间矛盾的法宝。</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	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	<p>某国际大型医疗设备A公司致力于成为引领精准医疗的创新者，为客户提供智能设备、数据分析、软件应用和服务，实现从疾病诊断、治疗到监护的全方位精准医疗生态体系。</p> <p>为了更好地满足不同区域和市场的客户的需求，企业设有不同的渠道来分别对接各级医疗机构及卫生部门，这当中既有服务于和新一线城市三甲医院的KA团队，也有服务于三四线城市乡镇卫生院的代理团队；他们既需要在日常工作中接触各个科室的医护人员，又需要拜访医院院长或卫生局的相关领导，由于对方日常工作繁忙，留给A公司员工进行沟通的时间往往非常短暂，如何极短的时间内专业高效地跟客户建立关系，赢得信任，有针对性地树立产品和方案、达成合作，是各渠道团队工作中最大的挑战。企业需要竞越提供一门简洁高效的课程，来提升这些员工的即时职场表达能力。</p>
具体服务内容	<p>《驻足思考》培训项目在该企业已经持续运行了3年，成功帮助组织培养了上百名专业的销售人员，提炼了一套针对不同产品和方案的销售话术，参训的学员反馈说：“之前见客户时自己的说话方式一般是边说边想，并没有在一开始就明确自己的观点，结构也不够清晰，说着说着就乱了。本次课程让我学习了一套完善沟通的逻辑地图，能够在回答问题之前为自己争取思考时间，在开口说话时更有思路，明显感觉自己说话的逻辑能力得到了提升。”</p>
服务成果	<p>《驻足思考》培训项目在该企业已经持续运行了3年，成功帮助组织培养了上百名专业的销售人员，提炼了一套针对不同产品和方案的销售话术，参训的学员反馈说：“之前见客户时自己的说话方式一般是边说边想，并没有在一开始就明确自己的观点，结构也不够清晰，说着说着就乱了。本次课程让我学习了一套完善沟通的逻辑地图，能够在回答问题之前为自己争取思考时间，在开口说话时更有思路，明显感觉自己说话的逻辑能力得到了提升。”</p>

档案内容更新于2020年10月