



## 上海捷动企业管理咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海捷动企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：

企业常用简称（中文）：行动力习学社

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：

所属行业类别：个人能力发展、教练技术培训、领导力发展培训

在中国成立日期：2017年4月

在中国雇员人数：4

### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、房地产业

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>作为一家总部位于杭州的互联网金融企业，同时也是国内P2P金融行业的领军企业，企业在过去几年里实现了飞速的发展。到2017年时，公司员工规模超过500人。此时正是企业面临从传统金融机构向互联网技术型的金融机构转型的痛苦过程中。一方面业绩和人员增长很快，另一方面却在业务选择、人才发展、团队执行力等各个方面经历阵痛。管理者发现，原先粗放式的经营管理已经难以奏效，急需一套整合公司上下的体系来帮助公司更高效</p>

	地达成目标。
具体服务内容	<p>整个咨询培训服务是基于“POA行动力”思维来进行的：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 长达一个月的深度调研，了解公司目前面临的困难和挑战</li> <li>- 组织思维工作坊：和五位最高管理层一起用POA思维梳理和验证公司的使命愿景和战略。</li> <li>- 战略落地工作坊：向公司70多位核心中层，用POA思维解读公司使命愿景战略，并且辅导他们基于战略制定自己团队的目标。</li> <li>- 回访和复盘：参与高管会议，了解POA+组织思维在公司的落地实施情况。</li> </ul>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 经过高管集体讨论，调整了公司的使命愿景和战略。</li> <li>2. POA思维，以及对使命愿景战略的理解被逐层传递给公司的中基层。极大提高了工作中的沟通效率。</li> <li>3. 管理层会议中，开始用使命愿景来帮助进行商业决策：只有符合使命愿景的业务方向才会被公司考虑。</li> </ol>

### 客户案例二：

所提供的服务类别	个人能力发展、教练技术培训、领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	快速消费品、互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>客户成立于2017年，是一家集消费品电商、电商业务孵化、电商综合解决方案输出与创新投资为一体的大型互联网控股集团。从2012年成立至今，客户已成为拥有8家全资子公司，员工规模近千人，年度营收数亿元的规模化电商企业。</p> <p>2018年集团整体销售额目标较2017年上升了50%，公司又刚刚进行重组。组织能力、组织管理、组织运营流程遇到较大挑战。目前的组织现状是个人智慧等于甚至大于组织智慧，只用了团队成员的『手脚』，没有用到大家的头脑，缺乏一套组织智慧大于个人智慧的管理技术和方法，也没有一套沉淀组织智慧的知识管理模式。</p> <p>团队成员之间缺乏面对面的互动，缺乏掌握好团队融合的技术和方法，没有达成真正的团队融合，也无法与部门业务相关连的业务部门进行良好的横向沟通。</p> <p>团队在完成团队绩效指标和任务时总是磕磕碰碰，没有一套清晰的流程和模式。</p>



	<p>希望通过一次行动学习工作坊，围绕『年度销售目标达成』期望达成：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、以全新的团队技术和思维模式提升团队管理者的领导力。</li> <li>2、让学员能够较系统完整的掌握行动学习基础的工具和方法，为业务赋能，使各业务团队能够独立随时随地研讨与解决业务中的难题和挑战；</li> <li>3、各组组长带领团队成员在有限的时间内，达成清晰的共识愿景，建立共同的价值观，并聚焦目标形成切实可行的任务达成阶段行动计划。</li> </ol>
<p>具体服务内容</p>	<p>我们发现，POA行动力思维特别适合解决客户的这些问题。因此我们为公司中高层管理人员设计了一个为期两天的“POA+行动学习”工作坊。</p> <p>在工作坊的第一部分，我们让大家了解和掌握了POA行动力思维的基本概念和应用。</p> <p>在第二部分，客户董事长用POA思维重新解读了公司最新的使命愿景价值观和战略。并且请大家根据战略制定自己部门的工作目标（而非指标）</p> <p>在第三部分里，我们请大家用POA+行动学习的方式来解决达成业绩目标中遇到的问题和困难。</p> <p>传统的行动学习，通常有两个问题：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 学员对于行动学习的流程知其然却不知其所以然；</li> <li>2) 工具太多，掌握起来有困难。</li> </ol> <p>而当我们用POA思维重构行动学习流程时，就好比送上了一根辅助的“手杖“，让学员能够更快地掌握行动学习的精髓，更好地解决实际工作中的问题。</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 中高层深度了解了公司的使命愿景价值观和战略。</li> <li>2. POA思维被内化和传递到了公司的中基层员工。</li> <li>3. POA思维成为了大家的工作语言，极大地提升了工作效率。大家开始在工作中注重目标是否能够引发同事的共鸣，是否可以一起共创解决方案，以及自己在做的事能否达成公司的目标。</li> </ol> <p>以下是客户关于POA思维的一系列报道和活动：</p> <p><a href="https://mp.weixin.qq.com/s/SI7fVY1UxkQ9URKggLUz2g">https://mp.weixin.qq.com/s/SI7fVY1UxkQ9URKggLUz2g</a></p> <p><a href="https://mp.weixin.qq.com/s/qjPNVgJX3UTpvkWWqshHrw">https://mp.weixin.qq.com/s/qjPNVgJX3UTpvkWWqshHrw</a></p>

**客户案例三：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>个人能力发展、教练技术培训、领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>

客户公司行业	房地产业、互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>成立于2013年，提供针对中小房产中介的ERP技术解决方案。2014年天使轮融资，2016年就成为上海市场第一，并开始大举向其他城市扩张，并且获得A轮融资。</p> <p>在快速发展的过程中，团队的管理水平开始跟不上公司的发展节奏，依然停留在亲力亲为的装填。绩效指标和工作指令在传递过程中变形扭曲。创业精神随着团队成员的加入逐步被稀释。客户希望能够快速提升团队的管理水平，并且让公司成为一个更有执行力的团队。</p>
具体服务内容	<p>根据初期访谈的结果，我们认为客户目前的挑战可以归结为以下三点：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 沟通中强调指标和具体事务（What），忽略了对目标（Why）的澄清和传达。</li> <li>2) 布置任务多于协作共创，忽略了同事对于目标的共鸣度。</li> <li>3) 管理者对下属赋能不足，造成自己身陷下一级的具体事务中。</li> </ol> <p>我们的解决方案是先从公司的“脑部”开始，把确保整个高管层对于公司层面的大目标清晰明确。通过对组织思维的下载和战略的落地，让客户上下形成目标导向，凝聚伙伴的工作氛围。因此我们组织了针对十几位高管的第一次工作坊。在这次工作坊中用POA思维梳理和确认了客户的使命愿景和战略。</p> <p>在第二阶段，我们组织了针对全体中高层的“行动领导力”工作坊，把POA行动力的思维贯彻到日常的工作中去。</p> <p>随后我们又受邀，为客户的客户开办了一次“POA行动力”的培训课程。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 经过高管集体讨论，客户调整了公司的使命愿景和战略。</li> <li>2. POA思维，以及对使命愿景战略的理解被应用到实际的管理工作中。大家开始在工作中使用POA语言，提升了沟通和管理效率。</li> <li>3. 面临各种商业决策时，管理层开始用使命愿景和POA思维来帮助进行商业决策。</li> <li>4.</li> </ol>

档案内容更新于2018年7月