



上海筹略信息科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海筹略信息科技有限公司

企业常用简称（英文）：X Learning

企业常用简称（中文）：无界学习

所属国家：中国

中国总部地址：上海市长宁区金钟路658号3-2楼501-502室

网址：www.face2x.com

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、拓展训练和团队建设

在中国成立日期：2015年1月16日

在中国雇员人数：16

业务详情

1、主要客户所在行业：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，财富管理等）、机械制造

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	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	在项目前期，我们了解到客户公司正处于公司业务转型调整期，业务离达到预期目标尚有一段距离的状况下，团队成员肩负着巨大的压力与挑战。除此以外，外部的环境也不容乐观，很多政策限制使得市场准入、医保方面的事宜遇到重重阻碍。因此，在种种压力和挑战下，团队的离职率从原本1%突增高到7%-8%；一些岗位因为组织变化有结构性调整，团队的成员们感到比较迷茫、不清楚未来方向等等。



	<p>所以，团队负责人希望通过这次培训课程带来与众不同的体验，让学员可以对变化的环境有跟进一步的认知。同时，帮助学员可以从心态上更加能接受变化和压力，打破固有思维，改变传统观念，跳出框框，最终可以助力业务。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为实现这些课程目标，我们选择了品牌课程之一的《黑暗洞见》来给到该部门的成员们。在课程中，我们通过沉浸式活动-黑暗足球，来带领学员通过体验盲人足球项目，学习变革管理的知识和软技能。</p> <p>黑暗足球，为了重现视障人士所处的环境，让正常人体体会平日习以为常的环境忽然发生变化，我们会使用遮光眼罩来模拟视障人士的困境，继而开始帮助参与者觉察之后一系列心态/情绪变化，以及随之而来行为和结果的变化。我们发现这过程中的情绪变化与变革改变曲线完美契合，从开始的惊讶到害怕，慢慢接受最后认可。</p> <p>学员进入陌生新领域，在完全“看不见”的环境中训练、比赛，体验如何走出迷茫，坚定信心，激活个人与团队动力，感受自己及队友在团队升级过程中初期、中期、后期的心理状态及行为变化，以及驱动变化发生的关键管理行为，理解并掌握作为领导者如何影响团队在变化的未知和压力中的心理转化和行为转化。</p> <p>在沉浸式活动后，由讲师引导复盘，学员相互之间充分互动，链接回真实工作场景案例。通过个人职业生涯回顾、公司发展回顾、案例分享等方式，拓展思考与判断的维度，来重新审视现状，分享过往职业生涯中所遭遇的变化或困境，以及最后克服并走出来的经历与体验。学员突破现有认知习惯与边界，重新审视团队现阶段挑战，树立信心并达成共识。</p> <p>最后，由讲师进行赋能学习，学员学习变革落地的四大关键管理要领，建立并强化个人觉察，觉察自己的控制圈、影响圈和关注圈，获得触动与反思，激发参与者对于自己力量的信心与行动的热情。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过这样一场沉浸式培训，可以帮助各业务部门推动团队成员之间充分表达沟通想法，团队协作，直面挑战。在团队内部达成积极的主流共识，用积极求变的心态看待挑战；可以为员工提供支持并赋能，协助他们能够有效的应对变化，管理情绪，调整心态，掌握激励自我与激励团队的方法与工具；最后制定切实有效的行动方案，通过行动来激励团队，提振士气，共同携手努力走出迷茫与困难时刻。</p>

客户案例二：





所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	<p>客户公司于18年组织调整后，成立了新的供应链部门。根据和整个团队的新负责人沟通后，我们了解到这个团队的管理机构都是新的，包括每个职能部门的管理者也都是新的。所以对于整个团队来说，几乎都是在1年以，甚至半年内进入的。在过去几个月中，整个团队处于密集的项目阶段，通过团队管理者和团队成员频繁的沟通和谈话的努力下，整个组织调整也在有条不紊地推行中。所以还需要一个契机，帮助团队负责人的管理者角色更快更好地融合整个团队。</p> <p>因此，通过这一次的团队项目，也是希望通过大家共同的体验，使得新的团队负责人可以更好地融入整个团队，帮助他更快地发挥管理者的团队领导力。</p> <p>除此以外，作为一支新的团队，团队成员来自不同职能团队，甚至不同的公司，大家拥有不同的工作经历与工作背景，怎样能让大家放下过往经验，关注当下，快速而有效地实现真正的空杯心态；怎样能够聚焦业务目标，专注而投入地讨论，产出清晰夯实的行动计划，这些要素都是此次项目的产出。</p>
具体服务内容	<p>在此次工作坊项目中，与传统的课堂式讨论或沙盘任务不同，参与者不仅仅要思考、讨论，还要真正动手操作，需要玩真的。在团队工作坊的第一阶段，大家首先进行了一场有趣刺激的真实版商业模拟竞赛，参与者分别组队，各自运营一家单车工厂进行模拟竞赛。在每个工厂中，参与者担任不同的职能角色，针对（1）运营效率、（2）产品质量、（3）营业收入三大KPI进行竞赛，整个商业竞赛采用完全开放的竞争方式，各队竞争争夺胜利的意愿非常强烈，竞争非常激励，每个团队在90分钟时间内，成功使用接近40个零件，组装除了一辆运动单车，并成功售出，实现商业闭环。</p> <p>在比赛中，各支团队在胜负压力下，都采用了自己“认为对的方式”和“熟悉的方式”来争取胜利，在复杂动态的比赛中，参与者用最自然的方式，展示出各自的工作习惯与思考惯性。四支团队使用团队动力拼图，从卓越团队的25个维度对各自团队在模拟任务中的表现，进行了复盘与总结，通过热烈的讨论与分享，团队成员大家对于所擅长的，所期望的，建立了团队共识与觉察，基于高度统一的认知，团队共创出了大家希望团队成为的样子 - “团队画像”</p> <p>最后，团队共创工作之道，并制定团队行动宪章。工作之道是团队每个人都相信，认同，并且愿意践行的行为指南，也是团队成</p>



	<p>员们都真心关注，希望提升解决的重点领域。经过非常热烈的讨论，团队中的每个人都表达了自己的想法与意见，经过集体投票，团队选择出在未来半年内，将会进一步采取行动的四个焦点领域，团队中四位管理者认领了不同的主题，并承诺推动整个团队一起MAKE IT HAPPEN!</p>
服务成果	<p>在整个过程中，团队负责人得到一次很好的机会了解到了团队的每一位成员，同时充分发挥其自身的领导能力和影响力，带领整个团队出色地完成了沉浸式跨界挑战任务，并通过讲师的引导，与团队一起共创除了只属于这个团队的工作之道，促进所有团队成员对团队面临的挑战或机会点的认知达成统一，形成合力!</p>

客户案例三：

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）
客户当时的需求	<p>本次项目的参与者为某证券公司的中高层，有部门负责人，有副总级别。针对本层级人员，客户培训负责人想要选择战略相关课程，帮助大家提升从战略制定到战略落地的能力。</p> <p>对于这些参与者来说，培训课程再熟悉不过，甚至已经形成学习免疫力，对于课程内容体系都有着自己过往经验的思考和判断，所以对于培训负责人来说每年项目的课程选择尤为头痛。</p>
具体服务内容	<p>针对本次需求，我们为客户选择了《星际争霸》这门XLearning版权课程。</p> <p>通过编程机器人比赛的形式，分阶段的为大家导入战略相关知识，让参与学员通过学习战略制定和战略落地的三个关键阶段来让组织加速成长。</p> <p>本次课程的结构如下：</p> <p>【学习篇】-战略制定三步曲；【实战篇】-星际争霸第一轮比赛；【学习篇】-战略落地：计划、进程；【实战篇】-星际争霸第二轮比赛；【回顾篇】--阶段性回顾，扎实学习内容；【实战篇】--第三轮星际大战；【学习篇】--战略落地：交付（复盘）；</p> <p>从以上课程结构可以看出，我们将学习和实战相结合，当大家完成一个知识点的学习后，即刻便可以通过一个模拟市场环境的游戏进行实战演练，既是对学习的验证也是对知识的巩固，而非纸上谈兵，更是知行合一的体现。</p> <p>课程中星际争霸赛的设定同样是基于战略课程的内容进行设置，</p>



	<p>整个星际太空就如同我们广阔的市场，在比赛中我们始终遵循边界清晰，内部自由的模式，让大家既有共同的边界又有充分思考布局的空间，更好的将学习的内容转化为自己的实战方式进行演练，并且在课程一步步深入的同时，参与者还会不断地一句赛场状况调整小组战略方向，使之更好落地执行。</p> <p>整个比赛结束后，我们会讲到战略落地的最后一个阶段：复盘。从带领大家学习如何进行战略复盘，到让大家对整场比赛进行实际复盘，让所学所用都沉淀下来，链接回实际工作，触动更加真实，反馈更为有效，记忆更为长久！</p>
<p>服务成果</p>	<p>在整个课程中，大多数参与者从未接触过编程机器人，当他们沉浸在整个课程中时，过往工作的经验和思维模式、行为模式开始暴露出来，并且无法真正全部的运用到课程中去，这时候大家开始有了空杯心态，逐渐开始打破自己的认知边界。</p> <p>基于本身参与者都是中高层，本身有着一定的基础，所以当大家打开了思路后，交流的越多，反思的越多，学习的越多，真正的将学习的东西融入到自己的思维和工作中去。</p> <p>课后参与学员反馈下来也是非常好，大家都觉得这种培训方式更为新颖有效，更容易去吸收，并且能够看到曾经的认知盲区，在未来的战略思维、执行方面更提供了不少经验和思路。</p>

客户案例四：

<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>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>互联网与游戏业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户的公司是游戏行业的知名公司，但同样也会受到各种行业大环境、政策等因素的影响，项目组的项目受到挑战，员工面临巨大压力。因此，客户希望通过沉浸式个人能力发展课程的活动体验和赋能学习，帮助学员在心、脑、手三方面培养积极创新心态，学习提高工作效率的方法和工具，并将课程的高峰体验带入到工作中，更有动力去做自己的工作，看到前面的希望，向前走。</p> <p>因为是游戏公司，所以客户希望整个课程的教学方式是以符合成年人认知习惯的方式，通过游戏化的设计，提高学员的学习投入度；通过跨界体验，激活学员的感受与思考。</p> <p>同时，对于课程采用的沉浸式活动，客户希望活动本身科学、严谨、经得起推敲。活动任务的挑战来自于游戏设计本身，而不是体力考验，也不需要思考的简单活动。整个课程的参训人员岗位多样，考虑到学员们对于工作心态、情绪问题的兴趣与接纳程度不同，从个人提升的角度更容易吸引学习者参与，减少抵触与抗</p>



	拒。
具体服务内容	<p>为了实现以上的需求内容，我们选择了品牌课程之一的《火星任务》来带领游戏人用游戏的方式进行自我提升。</p> <p>在课程中，通过讲师的导入后，学员组队体验跨界任务，模拟国际乐高机器人编程大赛（FLL）进行编程机器人竞赛。为了赢得比赛，每个团队都要快速学习并使用新技能，保持开放的学习心态，克服多种挑战，包括掌握机器人编程调试方法，发挥创意，搭建特定功能组件，制定比赛策略，在比赛中不断挑战自己最好记录，在成绩领先或落后时，保持稳定心态，在比赛规则调整时，做出快速反应，在持续的自我迭代中反思总结。</p> <p>在比赛的阶段，由讲师带领大家复盘总结经验，同时循序渐进地赋能给到大家新的方法和工具，帮助大家从高效工作、科学决策、积极创新心态三个方面来更好地完成目前的“任务”-火星任务竞赛。</p> <p>在整场比赛结束后，我们从跨界任务中回到真实工作场景中，讲师带领大家一起思考和讨论，在目前这个行业状态下，我们如何用不同方法将我们的工作做得更好，以及我们如何可以发现更多新的方法来持续优化我们的工作效能。</p>
服务成果	<p>课程从提升员工个人效能与团队效能的角度推动学习者反思与学习。通过跨界学习、团队竞赛、复盘分析、反思讨论、共同学习、制定个人成长宪章等环节，反思个人认知习惯，激活内驱力，掌握方法，重塑工作热情。</p> <p>学员在跨界任务中获得了高峰体验，并持续发酵，对于赋能学习的内容抱有更高的认可和吸收程度，更愿意在实际的工作中持续运用学习到的新方法，并更愿意去不断提高学习动力，发现适合自己的新方法，可以助力到不同岗位的学员在业务上进一步提升。</p>

客户案例五：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>客户公司为全球著名的体育用品制造商，其生产经营活动遍布全球六大洲，员工总数达到了22000人，与公司合作的供应商，托运商，零售商以及其他服务人员接近100万人。</p> <p>作为拥有如此庞大门店数量的企业，除了日常店铺产品零售以外，还经常会做一些活动促销等项目，而每个门店有着自己特有的属</p>



	<p>性，有很多情况是需要门店独自策划执行完成，因此各门店店长除了要具备管理人员的领导能力外，还需要不断提升项目管理的能力，从人到事多维度管理。</p> <p>在过往的项目管理课程中很多学员在学习的过程中好像都学会了，但是放到真正实际的工作环境中，要么想不起来运用，要么不记得如何运用，吸收转化的效果总是不尽人意。</p> <p>项目管理这种课程更偏向于工具技能的实际应用类，怎么能够用最简单的方式，让大家理解并记住工具的运用，真正的让课程内容落地呢，成为客户的最大困扰。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>在19年年中，XLearning受邀针对其企业门店的直营店店长进行非项目管理人士的项目管理课程培训【项目管理-初心剧场】。</p> <p>经过我们对项目管理课程的分析探讨，发现一个很有意思的现象：在项目管理中运用的工具和一个剧组团队在管理电影项目时运用的工具和技巧不谋而合。</p> <p>在课程中，我们首先为大家打开项目管理思维：老师用项目管理的方式一步步带领大家管理并分解如何有效的拍摄微电影，从分解任务到制定计划再到计划实施，让学员在学习的过程中还原“微项目”的实施全过程。</p> <p>其次我们通过拍摄过程的回顾与项目管理工具的应用进行比对，通过提炼项目管理中的工具技巧，反观学员在拍摄微电影过程中的动作，让大家更好的在实际共同经历的场景中留下记忆点，而非凭空想象，记忆更为扎实。</p> <p>最后在课程的第三阶段，我们将学员由微电影聚焦回实际工作中，通过小组提出的真实业务案例，让大家学以致用。</p>
<p>服务成果</p>	<p>从课程的角度来讲：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 对项目更具有全局意识，更有计划，有目的的去制定和执行分配 • 对于项目管理工具运用更加熟练和清晰 • 真实案例的探讨，为后续项目的实施提供有效参考 <p>从知识点以外的角度来讲：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 加强链接。虽然参与学员来自不同门店，彼此之间相识但不相知，通过这两天课程的安排，团队内部之间更为熟悉，建立了共同记忆。 • 文化落地。微电影的拍摄以公司文化产品价值观为主题，而大家在拍摄的过程中，更是对公司文化的一种梳理和表达。 • 记忆留存。每一个短片非常优秀，都可作为广告短片，即是大家共同努力的记忆。



客户案例六：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>客户公司是国内百强企业，重视人才发展，每年都会在全球范围内，从顶尖大学招募管理培训生，并为管培生制定完善的培养计划。在本案中，客户希望为30名新招募的管培生进行一次演讲培训。市场上能够提供演讲培训的公司很多，客户找到我们的主要原因是，认为我们的课程设计非常新颖，感兴趣，希望多了解。通过沟通，我们了解到学员的基本特点，这一批管培来自于新加坡，美国，英国和大陆的顶尖大学，成熟度很高，眼界开阔，某些学员已有工作经历，大部分学员在学校里都参加过相关的训练。因此，客户的具体需求是：第一、希望本次的课程不仅仅是基础的演讲技能，而是针对公司对管培的要求，定制内容。具体要求是，学习的技能与管培生发展项目中的汇报环节相关、与管培生内部做的在线Vlog节目《星鲜说》相关。第二、希望能够确保学员的参与度与投入度，客户对于培训方式没有特别期望，但希望能够有别于传统授课式的教学，认为管培生刚刚从大学毕业，对于传统的授课模式应该兴趣不大。希望学习过程能够有趣，好玩，更符合年轻人特点。</p>
具体服务内容	<p>为了满足以上的需求，我们基于XLearning的品牌课《巨幕演讲》，做了一些定制化的设计和调整，并完美交付了课程。</p> <p>《巨幕演讲》课程是XLearning独家开发的一门品牌课，学员的全部学习都在巨幕影院中进行，作为专注提升商务演讲技能的培训课程，课程充分利用电影院中的设施与特点，最大程度上放大了视觉和听觉的影响力，在情绪与感受上，给予学员强烈的反思与体验。每位学员在课程中，都有机会站在巨大的电影幕布前进行演讲，每个细节都被实时投放在身后的幕布上，并被录像回放。讲师与全体学员作为观众，进行现场的点评与反馈。</p> <p>学习的全过程中包括，巨幕即兴演讲与点评，舞台上的互动练习，体验孤独的当众，当众的孤独，以及集中练习环节的《中国好舌头》挑战赛。讲师在教学过程中，不断使用多种超大型的学习指示牌，根据学员表现，举牌反馈，训练环节结束，场地周围竖立起十几块造型各异的指示牌，学习的知识点一目了然，并塑造出有趣的学习场域，让知识点的传递用视觉化的方式呈现。学员在学习过程中，会有机会穿上有趣的道具服装，进行cosplay，通过对学习辅助材料的灵活运用，充分提升学员的参与度。</p>

	<p>作为专注技能训练的课程，学员在一天的培训中，通过多种游戏化学习方式进行学习、训练、并亲自登台练习、获得同学反馈，讲师点评，留下自己在电影院里的一段演讲记录。</p> <p>对应客户公司的特殊要求，我们在课程中，增加了学员使用手机拍摄Vlog的场景练习，让学员感受不同的拍摄视角、表达方式差异，对于观众的影响。针对后续的汇报环节，通过课前的调研，收集学员需求以及课堂中的互动，针对性地进行了辅导与训练。</p>
<p>服务成果</p>	<p>课程通过基于游戏理论的学习方式设计、以及对于学习场域与环境的设计，让这些来自全球顶尖大学的精英管培生全程保持非常高的参与及互动，通过学习体验的提升，也非常好的确保了学习的质量。在学习体验上所投入的资源与创新，对于学习产出的帮助非常明显。在授课过程中，我们就收到来自学员的反馈，他们非常喜欢这种学习方式，虽然训练时感觉自己的压力非常大，但这种学习方式非常有趣，感觉时间过得很快。课后，也收到客户的反馈，认为课程的授课过程与产出都达到了预期，非常满意。</p>

档案内容更新于2020年10月