



## 上海轶事企业顾问有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海轶事企业顾问有限公司

企业常用简称（英文）：YISHI Consultant

企业常用简称（中文）：轶事顾问

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：无

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展、专业能力发展、拓展训练和团队建设

在中国成立日期：2016年1月22日

在中国雇员人数：7

### 业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）

### 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	国有
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	该公司近年业务发展快速，收购多家公司，需要文化传承复制。为不同岗位的员工提供成长成才的平台与机遇，实现员工与企业共同发展。在高潜人才培养项目中融入一项提升后备干部的企业文化传播和运用能力的课程项目，让高潜干部能在全各地各部门中发挥文化传播使命。
具体服务内容	1) 访谈解读文化：与该公司的高管HRD深入访谈，对目前企业价值观解读，企业现状，业务导向与价值观的结合进行全面了解。 2) 明确项目目标：与培训项目负责人多次探讨，根据资源和项目



	<p>目标，设计项目实施流程和要点。</p> <p>3) 访谈三位关键学员，根据文化解读和访谈，订制课前作业。回收并批改，汇总成表，为筛选8个典型故事定向。</p> <p>4) 实施为期两天的《故事演讲力for该公司文化》，并举行评比和选拔，为四个价值观选出不同纬度解读的8个典型性故事素材。</p> <p>5) 进行人均5次一对一电话辅导，针对观点切题性，素材生动性，金句互动设计，表现力等方面进行一一指导。</p> <p>6) 拍摄现场辅导讲述者的讲述细节，与镜头表现。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过这个项目，1) 首先在课上让所有参训高潜都浸润在该公司价值观解读和故事中，对文化有了进一步更全面的理解认同，看到全公司不同部门的践行事迹。2) 其次，他们通过练习，不仅学会识别价值观行为，讲述真实经历传递价值观，同时还能转述其他同学的价值观故事。形成了该公司的价值观的故事库。3) 更重要的是，课上介绍了在工作内外如何运用价值观推动业务，例如生活团建，业务团建，项目启动，跟进和总结时如何运用文化的力量。4) 经由该公司拍摄剪辑，还形成了8个可传播，可持续使用的企业文化视频，起到宣传作用。</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>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>耐用消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该公司为了发展内部管理人员的影响力，在2020年做个员工调研后发现员工在汇报沟通上希望以实事为主线的沟通形式，同时也期望提升团队的整体沟通能力与团队合作效率，于是他们选定故事演讲力作为一个培训课题在高级经历以上的人群做覆盖培训。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>课前针对培训期望先与培训发展团队访谈设计教学计划。课前抽取个别Leader做电话访谈，了解工作中期望提升的具体场景，有针对性的设计课程引导模块。</p> <p>课中关注学员的学习效果，针对性的反馈。组织实战的练习，让学员沉静式的学习及复盘知识。</p>
<p>服务成果</p>	<p>每个人至少产出了3个故事，一个生活故事，2个职场故事。从不会讲故事到会讲好一个有影响力的故事。同时在培训过程中，老师运用打散重组的形式让学员们充分交流，让学员们不仅学到了知识，还起到了相互了解的作用。参与培训的该公司中国区GM点评到：此次培训不仅学到了知识，还让我了解到我的团队的成员是这么的优秀。超出了我的预期。</p>

### 客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>拓展训练和团队建设</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>



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>该公司是一家，高速发展的基因检测企业，扩张比较快，原有的愿景使命价值观没有诠释和具象行为，各个部门的理解不一致，影响效率。</p> <p>创始人认为：在快速扩张期，软性文化价值观是硬性制度的补充，一致的价值观，使团队效率更高效，还能凝聚人才。</p>
具体服务内容	<p>就原有的企业文化和项目预期，进行了创始人一对一访谈，明确了明前的困扰和期待。</p> <p>进行了三位创始人的会前会，对现有文化进行了解读，求同存异，打破彼此之间的顾虑，深入交换了对企业文化的自我理解。</p> <p>对18位一线高管，进行了高管工作坊，梳理了企业文化价值观的正负向行为，并如何提升沟通效率达成共识。</p> <p>就每一条价值观，对不同岗位职级的员工代表进行了四场工作坊，产生了每一项价值观的诠释和正负向行为，作为高管工作坊的补充。</p> <p>结合所有的资料，我们设计全员的企业文化问卷调研，文字打磨产生了该公司的价值观诠释和正负向行为，给管理层确认。</p>
服务成果	<p>在高管研讨，员工代表访谈，全员调研，全员参与的情况下，产生了该公司自己的、易传播，易落地的四条企业文化价值观诠释和24条正负向行为。为全公司能统一理解认识，高度协调一致的行动，打下思想基础。为后续文化落地明确方向。而且因为是全员参与文化建设，后期践行时更有内驱力。</p>

### 客户案例四：

所提供的服务类别	拓展训练和团队建设
客户公司性质	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>财务岗位人员的工作相对专业，与各部门的沟通较多，为了发展财务人员内部沟通与呈现的能力，该公司想通过一个FIN TALK活动达到3个期望：1、提升财务人员storytelling的能力；2、通过活动发现一批有能量的员工，带着自己的故事赋能其他小伙伴。3、完成一次该公司的财务年会活动-故事大会。</p>
具体服务内容	<p>针对该公司的要求，我们设计了，财务人员故事大会与该公司年会相结合。</p> <p>前期通过工作坊的形式对财务人员进行团队赋能。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 前期宣传，对活动海报设计、文案撰写及延伸海报的设计等。</li> <li>2) 人员选拔，25强选拔线上课，1小时在线课程内容，帮助报名选手提交自己的参与故事初稿。</li> <li>3) 赋能培训，25强线下培训，故事演讲力1场：线下2天培训，第一目标接受storytelling的技能培训，可以用到工作当中。第二目标是根据课程内容梳理自己未来参与八强选拔的故事大纲。</li> <li>4) 8强辅导：针对于8强选手做3轮线上+线下的辅导，第一轮为线</li> </ol>



	<p>上大纲梳理，第二轮为线下内容挖掘及整合，第三轮为舞台呈现辅导，线上线下皆可。</p> <p>5) 在线学习：播课程账号253人在线学习：提供253人在线学习课程账号，并伴有线上社群运营，需要即时投放学习计划，统计学习数据，以及完成最终的25晋8投票运营。</p> <p>6) 视频制作：3个视频剪辑制作，加强了该公司的财务年会活动的氛围。</p>
服务成果	<p>交付了一场高质量的故事大会，选手的故事内容得到了高管层的认可，最后还帮助客户完成了一个超预期的结果-即与该公司新发布的价值观做了链接，从而不用再次独立做一个新的文化启动仪式，自然而然的完成了价值观官宣的动作。同时提升财务部门的沟通演讲能力，也用文化凝聚财务团队，实现对外宣传，一举多得。</p>

档案内容更新于2022年10月