



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：181

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、IT信息技术、半导体及通讯、电子电气

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	咨询行业
客户当时的需求	由于疫情环境开放的变化，某头部咨询公司大量中高层管理者（各部门高级经理、区域总监会去拜访客户，而客户常常提出一些挑战性话题，比如： ★为什么这件事别人能做，你们不能做？ ★以前你们做的挺好的，为啥现在水平下降这么多？ ★项目都这么久了，怎么还是看不到效果？ ★精心准备了一个方案，客户却说：“我只有三分钟” 因此中高层管理者面临的主要困难就是在短时间内迅速组织高质



	量答案，清晰、简练、有力表达，赢得对方的认同和信任。
具体服务内容	《驻足思考Think On Your Feet®：瞬间整理思路、清晰有力表达》是一门能够显著提升学员即兴表达能力的经典品牌课程。它专门针对工作中的许多典型即兴表达场景，设计了一系列易懂、易学、易用的思路和方法。学员在真实沟通中灵活运用这些技术，可以有效改善自己即兴表达的质量，不仅能够把话讲得清楚、有水平、精彩，还能使自己的观点听上去更有魅力、更富说服力、更有感染力。具体如下： 三个阐述性计划：借助时间、地点等推进话题的逻辑角度多样性，从而顺利形成一段结构清晰、逻辑完备的表达。 四个辅助计划：以图景计划、正反计划、骨牌计划和5W计划，保持思路开阔，富有创意地通过多种方式丰富自己的表达内容，给听众留下深刻印象。 组合运用阐述性计划和辅助计划：阐述性计划形成的“骨架”，与辅助计划带来的“血肉”组合在一起，轻松、自如地完成一次内容充实的清晰表达。 衔接技术：遇到自己难以回答的问题，先要做到有效的衔接，然后再进行妥当的处理。 三个主张性计划：借助变焦镜计划、钟摆计划和收益计划，以最有效的方式增强表达的说服力，轻松应对工作中各类典型的挑战性场景。
服务成果	✓ 面对挑战性问题学会了迅速得体地给对方回应； ✓ 学会了灵活构建自己的演讲内容； ✓ 学会了让表达有深度、有说服力、影响力； ✓ 学会了聚焦客户关注点，高效传递信息； ✓ 掌握了结构化的方式整理思路，让表达清晰简练。 来自培训经理的反馈： 由于参训人员是专业性很强、常在一线打拼的中层管理者，因此学员非常要求课程的实用和落地性——即培训是否贴近业务，能否解决实际业务难题。在培训前压力很大，但这次培训和以往采购的沙盘课、演讲技巧等一样，做到了紧密贴合业务，并且有大量真实的演练和反馈。课前老师做了充分的调研，访谈了大量实际的业务场景，并对课程方法做了系统化的梳理，从而能够深入



	浅出地将课程内容和案例及课堂联系聚焦到业务场景上。我对变焦镜工具、衔接技术印象非常深刻，让讲话能够变得结构化，同时在面临挑战性问题时能够争取快速思考的时间。很多学员反馈：课堂紧凑充实，老师一句废话都没有。
--	--

客户案例二：

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	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	1. 提升基层员工的解决问题能力 企业规模大，基层员工数量很多。企业中很多的问题都是基层员工来应对的，有迫切的提升基层员工解决问题能力的需求。但是基层员工面对问题时，有以下的痛点： a) 主要凭经验，缺乏快速有效的系统化方法 b) 想学，但是很多方法难以快速掌握 c) 有学一些方法，但难以应用到实际工作中 2. 加速应届生的成长 企业每年大量招收应届生，应届生有活力，但是承接问题的时候缺少思路。通过调研发现，要加速应届生的成长，关键的一环就是快速提升解决问题的能力。 3. 低成本广覆盖的培训方案 由于是集团公司，基层员工和应届生的基数很大。如果每位员工都参加外训，总体成本太高，另外培训的周期也会拉长。企业希望能够做到既能低成本也能广覆盖。 4. 方法易用，案例切合企业的实际场景 因为面对的是基层员工，希望这些方法不是晦涩难懂的复杂方法，而是容易学习，容易应用的方法。同时为了便于员工的快速学习，希望课程中的案例都能够采用企业内部的真实问题和场景。 基于企业的以上需求，我们提出了以下的方案： 1. 提供问题解决课程的转授权服务。 2. 认证企业自己的问题解决课程内训师。 3. 与内训师一起收集企业内部的案例，逐步将课程中的案例进行内化，以便于基层员工的学习。 4. 持续性的对内训师进行辅导，确保每位内训师都能够大量的进行内部授课，最终做到低成本广覆盖。
具体服务内容	整个服务的内容按照以下四个阶段系统性的展开： 第一阶段：企业需求调研阶段 充分了解企业背景，确定转授权的标准，共识需要达成的目标，确认最终需要交付的成果。 第二阶段：产出定制课程的内容 基于第一阶段的调研，竞越的老师基于标准解决问题的课程进行



	了重新的设计，最终产出了1天版的内部课程。1天的课程符合以下三个特点： • 灵活-能够让学员掌握系统的方法来灵活应对不同的问题 • 易用-清晰简短的步骤和可操作的工具模板 • 快学-方法高度浓缩，通多大量的课堂实操，短时间内快速掌握 同时为了确保课程的落地性，确保内训师能够顺利的提供内训，我们提供了丰富的辅助性教学材料。 学员手册 讲师手册 5套工具模板 知识地图 课后测试题 课前调查问卷 第三阶段：候选讲师学习阶段 第三阶段主要是通过示范课，逻辑梳理，模块试讲和讲师认证让内部讲师基本掌握独立授课的能力 主要内容如下： 1. 客户基于标准确认候选讲师名单，建立课程微信群。竞越老师电话访谈5名候选讲师确定老师当前的能力水平。 2. 竞越讲师讲授1天标准课，让内训师以学员的角度先掌握解决问题的方法，熟悉课程内容。 3. 竞越讲师带领内训师梳理课程的逻辑，并学习和掌握初步的授课技巧。 4. 候选内部讲师进行现场授课，竞越老师进行答疑和辅导， 5. 进行讲师评审和认证，最终确定5名正式的授课讲师 第四阶段：候选讲师内部试讲和课程案例定制 此阶段主要是进行内部的正式授课以及对课程中的案例进行内部定制和开发。 主要内容如下： 1. 获得认证的5名内部讲师进行内部的正式授课。在正式授课的过程中记录问题，优化课件。竞越老师定期与学员进行交流、答疑并给与指导 2. 竞越讲师远程辅导和支持内训师进行案例定制和开发，最终生成企业自己的教学案例，提升内训师教学效果。 通过以上的四个阶段成功交付了项目，最终企业通过5位内训师的大量授课，实现了低成本广覆盖的问题解决培训。
服务成果	1. 快速提升内部讲师授课质量 企业内部收获一整套完整的解决问题的课程。讲授课程的成熟度对于讲师授课质量有着较大的影响，而成熟课程的开发不能一蹴而就。通过授权转移项目有效解决了这一难题。从课程的成熟

	度、讲师的授课技巧层面都快速提升。 2. 培养了5名能够独立授课的内训师 通过系统性和高强度的面授和训练，帮助企业培养了5名能够进行独立授课的老师。 3. 针对有大量内部需求的课程，有效节约企业成本 企业在人才培养过程中，需要大量对员工进行问题解决能力的培训。采用内部讲师授课，大大缩减企业长期外请讲师的成本。达到了企业低成本，广覆盖，易实施，见效快的目的。 4. 提供了切合企业实际场景的深度定制课程 课程中的教学案例充分考虑了企业的实际问题和情况。内训师在教学的过程中进行了案例的本地化，使得学员能够快速掌握方法，最终提升了课程的适用性。 客户的部分反馈： 5位内训师认真参与了转授权课程的研讨和演练，以及认证，都达到了转授权的要求。 ---企业HR负责人 竞越老师在后续案例开发和课程辅导中提供了专业热情的服务” -- -企业培训负责人 “课程很有价值，能够帮助下属快速的理清思路，贴合我们的实际工作” ----内训师 课堂系统，方法实用。通过系列的培训和认证，让我有信心在内部进行课程的讲授。 ----内训师
--	---

档案内容更新2024年09月