



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）： 竞越企业顾问
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 上海市静安区武宁南路488号2701室
 网址： http://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： 163

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：

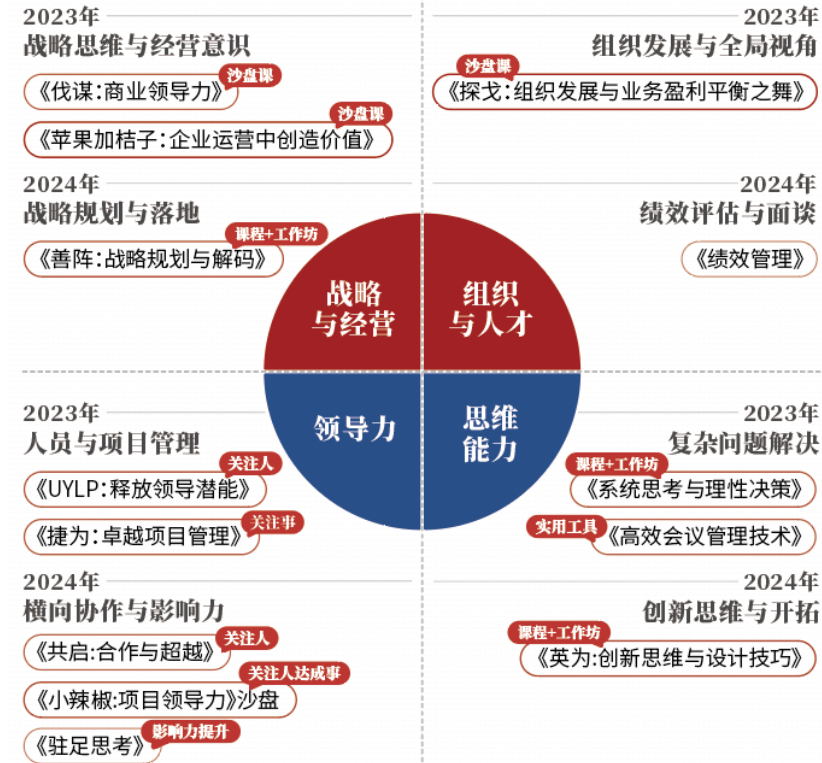
所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	该企业为较为年轻的市属国企，面临着独立运营的诸多压力，急需提升组织能力以更好地应对经营压力与市场变化。组织能力的重要构成就是个人能力，所以，通过与该企业的交流，投入培训资源先撬动中高层领导干部的培养，将中高层的战略与经营、组织与人才、领导力、思维能力培养起来，形成自上而下的带动与影响，为组织的持久成功赋能。



具体服务内容

项目为期2年，核心聚焦4个关键板块对集团中高层干部及子板块高层干部进行赋能。

项目规划全景图：



1. 匹配中高层学习需求，提供课后点评与辅导5. 好书推荐官激励学员参与赢积分

人员	推荐书籍及推荐理由	激励工作奖励	个人荣誉奖励
...
...
...

2. 通过运营活动设计，激发学员深度参与

【强制要求类】

1. 树立并践行学习承诺
2. 参与课程代言官活动
3. 成立学习基金，奖励以下人员：
 - 个人积分排名前三的
 - 小组积分排名第一的
 - 全程出勤，没有请假的
4. 趣味惩罚：出勤率低于80%的结营时颁发“日理万机奖”，上台发言；积分垫底的后三名到子公司上一天班(基层岗位)

【鼓励参与类】



	<p>1. 主动思考、乐于分享：发表感悟、笔记、建设性话题，+1金币/人</p> <p>2. 学习机制创新，身边涌现榜样：组内成员为知识落地转化，主动做一些创新机制(例如:召开小组研讨会、小组成员互助会等)，把佐证材料(照片、成果等)发到群里，给大家做榜样，参与其中的小组成员+5金币/人</p> <p>3. 好书推荐官：由老师推荐书籍，但不强制读，每3个月发起一次“好书推荐官”有奖激励活动，自发完成阅读的同学可报名参与，+5金币/人</p>
<p>服务成果</p>	<p>中高层干部给领导里研修班历时2年，取得成果如下：</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; text-align: center;"> <p style="writing-mode: vertical-rl; color: white; background-color: #c00; padding: 2px;">项目基础数据</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p style="font-size: 2em; color: white; background-color: #c00; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">40</p> <p style="font-size: 0.8em; color: white;">位</p> <p>学员</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p style="font-size: 2em; color: white; background-color: #c00; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">13</p> <p style="font-size: 0.8em; color: white;">门</p> <p>赋能课程</p> </div> </div> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; text-align: center;"> <p style="writing-mode: vertical-rl; color: white; background-color: #c00; padding: 2px;">社群活动数据</p> <div style="display: flex; justify-content: center; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p style="font-size: 2em; color: white; background-color: #c00; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">79</p> <p style="font-size: 0.8em; color: white;">条</p> </div> <p>课堂金句回顾</p> </div> </div> </div>

实践作业数据

93

份

读书笔记

26

份

小组作业

165

份

个人课后作业

51

份

结营作业

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>房地产业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>随着公司重点方向逐渐转移，对中层管理者的能力有了新的要求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 要具备经营意识与财务思维 2. 从1对1的个人领导力向团队领导力方向进化 3. 协作影响力：从普通的沟通影响力逐渐转化为在复杂组织中的跨部门博弈与影响能力 <p>为了让中层管理者的综合能力支持公司转型，急需通过相关培训提升中层管理者的领导能力。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>阶段一：项目立项与定题阶段</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 从公司24年重点工作中拆解出来了8个备选的课题方向，围绕8



个课题方向进行分别调研，在调研中结合：学员影响力、业务重要性、落地可行性等维度最终筛选出6个业务课题。

2. 围绕课题开展学员匹配，最终选定了35位学员，保证>70%学员与课题存在强相关的业务关联，确保每个课题小组由跨部门的团队组成。

3. 完成项目计划设计及平面宣传准备

阶段二：开营+经营思维沙盘

1. 开营仪式采取游戏方式，通过一个模糊性强的游戏让学员在探索中完成任务。

2. 开启非财经营沙盘，通过沙盘让学员带入到企业的经营角色中，逐渐理解财务中的核心指标，能够用财务的语言来描述业务经营的情况与问题

阶段三：课题调研阶段

发布课题调研任务，让学员围绕各个课题的关键相关方作为调研切入点，通过有效的个人访谈与问卷调研梳理了相对全面的课题信息，并与课题导师完成第一次的课题汇报。

阶段四：破题阶段

赋能团队管理课程，课程中包含：系统思考、团队动力、激励文化、制度搭建等关键板块，帮助学员建立了团队管理的全局认知。其中系统思考板块的赋能应用于后续的1天的破题工作坊。最终每个课题小组都选取了关键的切入点，并与导师完成第二次课题汇报，确认课题筛选的关键切入点目标是合理清晰的。

阶段五：方案落地与试点环节

1. 组织小组针对目前的关键切入点提出假设清单，围绕每个假设设定MVP实验。制定落地计划

2. 在过程中完成协作影响力的课程，帮助学员理解在跨部门的推进过程中如何有效平衡各关键相关方的权益利益？如何促使中立方提供有效的支持？如何降低阻碍方带来的影响？

3. 最终通过1~2轮的试点落地及时开展复盘总结，组织通过小组内的复盘会有效总结经验，分析可能存在的风险、以及可以复用的知识。最终开展第三次课题导师汇报，收集对方案落地方向层面的最终反馈。

阶段六：最终复盘与汇报阶段

1. 组织课题小组以小组为单位开展深度复盘会，总结可复制的实践案例经验，输出最终汇报材料。通过有效的材料整理实现课题成果的全面收尾。

2. 开展课题答辩仪式，由各课题导师作为评委开展评审，最终选出优胜小组作为项目标杆。

	<p>阶段七：项目收尾与项目整体复盘</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 项目数据整合，完成数据分析 (2) 实践案例汇总成册 (3) 项目整体复盘，分析可复用的模块，作为后续行动学习的关键改善策略
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. 服务平台建设完成，组织了3场面向园区企业的产品介绍会，帮助10+企业促成金融服务合作，有效提升了园区企业的满意度。 2. 从0到1建立了一整套高标案场标准，用户满意度评分平均提升12个百分点。 3. 将原本免费+混乱管理的停车场进行了统一管理，增设统一充电桩服务，有效提升了园区收入 4. 输出了一套公司自有产业园人才住房匹配分析的数据分析模型：当前测算误差<8%，有效降低了房屋资源浪费 5. 通过落地园区会议室租用、光伏铺排、物业服务等增值服务/收入，实现年增收

档案内容更新2025年09月