



上海创之谷管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海创之谷管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Shanghai Chuangzhigu Management Consulting Co., Ltd

企业常用简称（中文）：创问中国教练中心

所属国家：中国

中国总部地址：中国上海市徐汇区上中路495号惠达商务园A座二层创问中国教练中心

网址：http://www.cccoach.cn

所属行业类别：领导力发展培训、团队建设和拓展训练、教练技术培训

在中国成立日期：2013年11月15日

在中国雇员人数：20人

业务详情

1、主要客户所在行业：机械制造、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	教练服务
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	机械制造、电子电气
客户当时的需求	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 企业在提升管理者的团队管理和赋能能力方面，培养领导者更好地理解团队成员的需求，激发他们的潜力，从而提升整体团队的绩效。 ▶ 员工的自我探索和突破，通过教练帮助员工发现自身的优势和潜力，清晰化他们的信念，价值观，职业目标和实现路径，释放潜力。



	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 加强跨部门之间的团队融合和组织内的员工归属感，促进员工之间的相互理解和信任，营造一个和谐、积极的工作环境。 ▶ 通过教练去推动创新和变革，营造一个鼓励员工提出新想法，尝试新方法，勇于打破常规，推动组织的持续创新和发展的环境。 ▶ 包容和多元文化的深化有助于企业吸引和留住来自不同背景的优秀人才。通过营造一个尊重多样性、包容差异的工作环境，企业可以激发员工的创造力和协作精神，提升整体竞争力。 								
<p>具体服务内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 在客户企业内的教练俱乐部公开做教练demo和拆解 ▶ 给客户企业不同事业部管理层做团队教练工作坊 ▶ 提供超过100+人次的《与教练对话》体验式培训， 累计小时数~1000小时 ▶ 给客户企业HR做4C团队教练认证 ▶ 给HR和业务经理提供ACC, PCC 认证培训服务，教练督导和共修活动，累计总小时数 2,000+ 小时 <p>为客户的战略合作伙伴该公司基金会提供赋能团队教练，参与人数80+人，累计小时数 1,280 小时</p>								
<p>服务成果</p>	<p>客户的该客户的员工(3,000+) 员工满意度调查全方面得到提升：</p> <table border="1" data-bbox="480 1115 900 1469"> <tr> <td>96%, +0.8% 员工满意度</td> <td>95%, +1.5% 包容性文化认可度</td> </tr> <tr> <td>+3% “经理给员工关注/时间”</td> <td>+2% “我的成就被认可”</td> </tr> <tr> <td>+1.3% “我被鼓励用不同方法工作”</td> <td>+4% “有效率的跨部门合作”</td> </tr> <tr> <td>+1.8% “工作中我可以做自己”</td> <td>+2% “透明沟通的氛围”</td> </tr> </table> <p>劳动生产率（人均销售额）过去4年每年持续提高，复合增长率30%。</p> <p>在这一过程中，教练作为HR的重要工具之一发挥了作用，教练帮助员工提升技能、增强信心，并推动了整体绩效的提升。我们的教练文化是自上而下的，从领导层到每一位员工，都积极参与并受益于教练计划。这种文化不仅提升了组织的整体绩效，还创造了一个支持和发展的环境。</p> <p>摘抄客户管理层参加完工作坊/培训的部分反馈：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 我意识到了应该是认识员工，而不是推销自己” • “感受最深的是，今天第一次看到从过往的经历到新的经历到改变的流程。我今后会致力于帮助员工获得新的经历，然后支持到他们的改变。” • “今天获得了新的经历——真正的聆听” 	96%, +0.8% 员工满意度	95%, +1.5% 包容性文化认可度	+3% “经理给员工关注/时间”	+2% “我的成就被认可”	+1.3% “我被鼓励用不同方法工作”	+4% “有效率的跨部门合作”	+1.8% “工作中我可以做自己”	+2% “透明沟通的氛围”
96%, +0.8% 员工满意度	95%, +1.5% 包容性文化认可度								
+3% “经理给员工关注/时间”	+2% “我的成就被认可”								
+1.3% “我被鼓励用不同方法工作”	+4% “有效率的跨部门合作”								
+1.8% “工作中我可以做自己”	+2% “透明沟通的氛围”								



	<ul style="list-style-type: none"> “学会了新的沟通模式，这会使我们今后的目标达到一致” “我今天重新认识了我自己” “这次培训和以往不同，以启发为主，对leaders来讲整体的基调是反观自己。” 我尤其震撼的是老师问：你们心中的英雄，那问下你觉得你自己的名字可能会出现在别人口中的英雄之列么？让我反思我应该做一个什么样的人。 “我特别喜欢老师抛出问题的方式，问话后停顿一下，然后不求答案，这样反而让我有很多思考的空间，很有力，我以后也尝试这样去做。” “我尝试了新行为，深层次的对话，找到新的可能性” “我第一次听到听字的解读，让我震撼，原来这个听字本身就蕴含了那么多道理。我在平时的生活中很多时候都是带着自己的固有模式去听我想听到的，后续我需要用新的方式去聆听。我昨天回家后，用这个方式跟我儿子进行了聊天，效果出乎我的意料，我要坚持采用新的聆听方式。”
--	---

客户案例二：

所提供的服务类别	教练服务
客户公司性质	合资
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	<p>客户希望通过此次工作坊解决团队在实际运作中面临的核心挑战和潜在需求，具体包括以下几个方面：</p> <ol style="list-style-type: none"> 打破现有无意识的互动与沟通模式，创建有意识的对话机制和更加开放的谈话系统，以增强团队协作效率； 培养创新型的团队文化与领导力，释放团队及个体的潜能，提升整体效能； 支持组织文化变革，促进员工对公司愿景的认同，推动企业实现从传统到创新的跨越式转型； 帮助团队成员通过工具和实践，提高对复杂系统的认知和管理能力，更好地应对未来的不确定性和挑战。 <p>客户希望通过设计和实施针对性的解决方案，使团队在协作、创新和变革三方面实现显著提升，为组织的长远发展奠定基础。</p>
具体服务内容	<p>我们为客户设计并实施了一场主题为“打开组织的三器”的两天工作坊，采用系统性思维和体验式学习模式，帮助团队突破无意识的互动模式，创建高效的对话系统。工作坊分为以下几部分：</p> <ul style="list-style-type: none"> Common View（共识）：帮助团队看见整体，理解现状并形成共同的目标与愿景。 Connection（联结）：通过STEP教练模型与体验式学习，



	<p>打破“保护模式”，建立开放的联结模式。</p> <ul style="list-style-type: none"> • Courage (勇气): 鼓励团队从问题导向转变为可能性导向，通过感知、认知和觉知的边界突破，释放潜能。 • Co-create (共创): 最后通过生成式对话与共创活动，形成团队的未来蓝图与执行计划。 <p>通过这一工作坊，团队实现了深度的联结与赋能，显著提升了创新能力和团队合作水平，同时为组织的文化变革提供了强有力的支持。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过这次工作坊，客户团队的合作方式发生了显著变化。工作坊帮助团队打破了传统的无意识互动模式，创建了更加有意识的沟通与协作系统，极大地提高了团队成员间的互信和互动效率。特别是在运用STEP模型进行对话时，团队成员能够有效突破“语言、思维、行为”的闭环，从“保护模式”转向“联结模式”，提升了彼此之间的理解与合作。领导者们在面对不确定性和挑战时，展现了更加成熟的创新思维和领导力，能够激发团队的潜力，推动组织文化的变革和创新。此次工作坊为组织的长期发展打下了更为坚实的基础，整体提升了团队的执行力与创造力。</p>

客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>教练服务</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务（如银行，保险，财富管理等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>公司想要开始在人的培养和发展有些新的探索和尝试，觉得教练是个可以切入的点，但是又不确定打底带来的效果如何？因为之前也尝试过一些领导力培训的大面积引入，效果不是很理想，有一些后遗症阻碍来推进新的尝试。希望通过教练来支持到公司全国约7000多人的团队，助力到大家的业务和工作的开展。也可以通过教练可以给区域的关键管理岗位一些领导力的提升，和增加在管理工作中对人的关注，实现人和事儿的平衡，和双向驱动。</p>
<p>具体服务内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 从培养他们的内部教练开始，先送了2个高潜力的种子选手来参加的“进化教练的学习”，然后回去后开始在组织里实践教练； • 也同步“与教练对话”2天的精品课程，在组织里通过远程视频同步的方式，召集有兴趣的同事一起来参加学习；累计参与人次1000+ • 持续了一段时间之后，又开始派遣教练伙伴系统的学习“4C团队教练”，从此开始了在更广范围内教练和团队教练的活化运用。支持一起在组织里开展不同主题和不同场景，不同需求的教



	<p>练式工作坊，团队教练工作坊，300+场</p> <ul style="list-style-type: none">• 也支持组织里每个月选拔地区的领导者来进行初级教练“与教练对话”的学习，每次复盘，如何运用到我们的工作场景中，业务场景的沟通对话中，200+人次
服务成果	<p>经过陪伴式的支持和服务，通过教练在企业不同场景的运用和落地，教练已经逐渐成为组织的DNA，成为赋能业务伙伴的绝佳方式。教练的运用也为组织面临的挑战带来稳定的力量和心力的注入，有些分公司总经理也自费自来来学习教练，并且自己作为分公司总经理带领分公司实现业绩逆风增长。组织里也有超过100多位的教练型领导者，给公司注入更加稳定而有力的资源和支持。</p>

档案内容更新2025年09月