



上海启境企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海启境企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：aspire

企业常用简称（中文）：启境咨询

所属国家：中国

中国总部地址：中国上海

网址：www.aspirespace.com

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展

在中国成立日期：2016年5月16日

在中国雇员人数：<20人

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、机械制造、化工与石化

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	化工与石化
客户当时的需求	面对越来越挑战的外部环境，传统的经验、知识、技巧已经无法应对，无论是个人、团队或是组织，都更迫切地需要建立一套自我进化的方法与能力，打破旧有的成功经验和枷锁，激发狼性和突破力，才能在极速变革和激烈竞争中，持续获得竞争优势。



<p>具体服务内容</p>	<p>【全形领导力项目】解决方案融合了知识体系、心智模式、行为表现三大发展要素，围绕aspire独家研发的“醒觉成长”方法论和体系，侧重培养领导者和组织在当下时代所迫切需要的4大关键能力和文化——“从零到一的创造力”、“摸着石头过河的推动力”、“掉坑里爬出来的反弹力”、“不断自我打破与迭代的内生力”。</p> <p>【全形领导力项目】解决方案除了有工作坊学习，同时结合组织本身的战略项目、创新项目或业务挑战等，充分转化课程模块中的学习，输出有形的业务价值。形式新颖，虚实结合，对变革转型期的领导力蜕变和文化重塑有极大的助力。</p> <p>整个学习旅程包括了3个阶段的工作坊学习，同时需要在业务创新项目或业务实践中应用，并创造出有形的价值。</p> <p>3个阶段的学习主要侧重：</p> <p>阶段一：建立深度觉察的能力，看见盲点和不足，并明确需要突破的领域和方向；</p> <p>阶段二：直面更深处的个人与组织的内在障碍，解锁和拉伸最关键的突破点；</p> <p>阶段三：沉淀成功经验，重新定义自己和组织，成就新的价值观和愿景；</p> <p>项目过程中，参与者也需要形成项目小组，发掘给组织竞争力能增值的项目提案，不限于业务创新，文化更新，组织流程优化等等，类似于行动学习，但是又充分发挥自主性和担当力创造结果，将价值有形展现。</p> <p>每一个阶段后，内部专家可以对每个阶段的学习进行跟踪辅导。同时，高管们也可以作为项目小组的智囊团或导师，对每个小组的方向、路径给予指引和支持。</p>
<p>服务成果</p>	<p>一，帮助公司中高层的管理者更多地打破固有思维，寻找新的可能性，带领团队冲出舒适圈。</p> <p>二，action learning的业务创新项目中，也得到了非常好的成果，得到了来自公司各个层面的认可。其中一个食堂点餐系统项目，很好地解决餐厅浪费和员工用餐体验的问题，在公司里实际上线并应用至今，为公司减少了很多资源的浪费和就餐不可计划性的问题。</p> <p>三，加深了学员间的深厚链接和信任，加速了企业内的合作文化。</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>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>



<p>客户当时的需求</p>	<p>挑战：某知名事业部，业绩从下半年开始面对更为严峻的挑战，但销售团队目前并没有明显表现出对完成指标的渴望，也缺乏赶超对手的勇气和行之有效的策略方法。</p> <p>期望：除了外在制度的干预，如调整奖惩方案；更多能从内在激发出销售团队的管理者能够带领团队有积极实现高挑战目标的渴望及勇气，通过科学的工具产出具体的行动方案，以提升行动策略的质量和有效性。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>身处在逆境时代，环境的高速变化对管理者的挑战和要求更高，高频率”“高多样性”“高强度”的逆境，使得韧性领导力成为管理者不可或缺的底层能力之一。</p> <p>2016年起，aspire将“AQ®逆商”和“GRIT®坚毅力”引进中国，并已帮助中国各行业数百个团队与企业，提升组织的管理能力。</p> <p>AQ®逆商和GRIT®坚毅力2.0分别是美国著名学者、全球领先的管理大师 Paul Stoltz博士在1987年和20世纪初提出的概念，由此开发的系统性工具与方法，包商测评、课程、人才发展项目和工具等，广泛应用于企业与教育领域，为管理者打造韧性领导力和坚毅领导力奠定了坚实的基础。</p> <p>经过对需求的分析和调研，我们提供了《打造攀登型团队》解决方案，融合AQ®逆商和GRIT®坚毅力相关的内容与工具，定制组合，给不同的人群。</p> <p>在项目中，销售团队的管理者们主要经历3个阶段：</p> <p>阶段一 - 察觉：加强内在逆商醒觉，促使管理者加强提升AQ的意愿。通过科学的衡量方法，确认提升的维度。用GRIT的体验式活动挑战帮助学员探索努力的质量对结果的影响。</p> <p>阶段二 - 探索：用系统的分类探索工作动因，从而在压力下探索高效的激励方案，从职业动力角度增加团队彼此的了解和团队价值观的塑造。</p> <p>阶段三 - 提升：通过案例讨论和自身逆境反应分析，学习并应用逆商提升的工具方法；提升成长型思维以达到正向的认知和产出行动计划。</p> <p>项目中也会匹配每位学员的AQ逆商和GRIT®坚毅力测评，生成团队样本概貌，帮助管理者以更有效的策略和方法管理团队。课后辅助跟进辅导，为销售团队赋能并在行动中的应用答疑解惑。扩大他们主动设定和实现高目标的可能性，促进达成甚至超越目标。</p>
<p>服务成果</p>	<p>《打造攀登型团队》的解决方案，有效地为初中级的管理者心态赋能，帮助管理者进行诊断、复盘，并用系统工具优化提升团队韧性、实现高挑战目标的行动策略。</p>



	<p>销售团队增加了对设定和实现高目标的主动性，从而涌现和共创除更多有效、高质量的行动策略，促进了达成甚至超越目标。管理者内在激发的方法，更好地激发个人和团队的积极性，促进了团队内的凝结和有效沟通。</p>
--	---

档案内容更新2025年09月