



上海弹呀企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 上海弹呀企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）： Tanya Consulting

企业常用简称（中文）： 弹呀咨询

所属国家： 中国

中国总部地址： 上海

网址： _____

所属行业类别： 领导力发展培训、个人能力发展、组织发展诊断咨询

在中国成立日期： 2021年4月14日

在中国雇员人数： 4

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、快速消费品、零售业与电子商务、住宿与餐饮业

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	外商独资
客户公司行业	快速消费品、零售业与电子商务
客户当时的需求	该公司为该公司旗下一家子公司，在中国成立 3 年左右，2023 年的敬业度调查显示员工整体对于公司的信心和未来愿景的分值都明显下降。与 HR 和总经理的初步交流发现，该公司各级员工（管理层，高管、中管和基层）均来自不同的背景，有快消零售业、化妆品行业、电商行



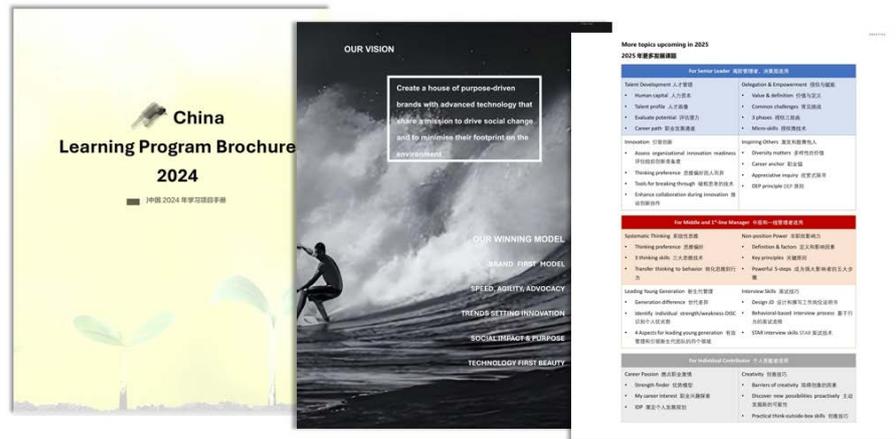
具体服务内容

业等等。因为背景差距大，且在快速发展的三年中，公司并未形成共识的行事标准和流程，组织的未来发展亟需从 storming 过渡到 norming 阶段。在采取相应的发展举措之前，我们与客户共识了项目的起点是先对组织进行一次全方位的诊断。

诊断环节分成两大部分：其一是针对 N 和 N-1 的高管做了领导力诊断；其二是针对全员展开组织敏捷性调查。前者的意图是通过第三方的专业测评聚焦领导者重心，后者则是通过员工视角反向验证领导者测评的发现，同时锁定组织的敏捷性提升机会点。两部分的数据经过多角度比对，生成了完整的组织诊断报告。基于此，我们为客户举办了公司成立以来首次的高管共创工作坊，在工作坊中输出了：
① 共识出该公司的优秀员工和卓越管理者的画像
② 与管理层共创拟定了 2024 年和 2025 年的年度学习和培养发展规划

诊断之后的的进一步行动包括了：

1) 为客户设计了年度学习发展手册



2) 结合公司的发展需求，我们设计了针对三个不同层级的发展项目来满足不同的发展需求：

- a. 针对高管：战略共识
- b. 中层管理：交付结果
- c. 基层员工：智慧工作



<p>服务成果</p>	<p>a. 所有的课程工作坊秉持着弹呀咨询高定的原则，课后反馈评分和推荐分均在 90 分以上，客户满意度极高</p> <p>b. 我们深度助力客户的学习文化打造，帮助客户开通了‘学习之星’案例提交通道，大家把课堂学习到的知识点和工具在往后的工作中加以实践，并将实践结果和体会写出来，年度评选后进行全司宣导。目前已提交的案例中表明，学员的运用体验非常好，能够切实解决问题和提升工作效率。</p> <p>c. 部分参训学员的反馈</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>工作坊中对我启发最大的内容是：</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">DISC和管理团队的内容很细致，并且通过案例的演示更直观的让大家了解到日常沟通中存在的问题，小组讨论也很充分</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">管理沟通是因材施教的艺术，学会如何在日常工作中利用PDCA处理工作</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">如何正确看清自己作为管理者的优缺点以及针对缺点可以提升的行动</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">在沟通中如何做到先倾听，而不是先给反馈</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">针对某项topic向上沟通的时候，做充分的research，准备好需要的data，以及需要老板给到的支持和资源</div> </div> <div style="width: 45%;"> <p>基于工作坊中的学习体验，我最想开启的实践是：</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">理解上级的需求，向上影响，运用沟通的d</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">利用潜力九宫格对团队成员进行定期地评价</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">计划一场谈话，开启年度KPI setting以及年度评估</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;">四维反馈法的实践，特别是勇敢表露情感的需求</div> </div> </div> <p>在提交信息时，项目还在进行中，我们在更广阔的话题上与客户开启了更加深入的合作！</p>
-------------	--

客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	住宿与餐饮业
客户当时的需求	该公司是一家需要能够快速变化和响应的多品牌餐饮集团，工作中需要非常快速和敏捷应对。但是CEO发现有不少高管和新晋的初级管理者在授权方面的能力缺失，为了解决能者过劳、平者无为的窘境，发挥团队更强战斗力，所以希望能够量身打造去框架化、实操性强的授权工作坊。
具体服务内容	我们比对了让客户感觉到不满意的那些非常框架理念版的课纲方案，同时与客户展开了多次的共创式商讨后，展开线上调研和线下针对性抽样访谈，以外部顾问的角色打开被访者心扉。由于参训人员层级跨度大，开篇以案例挑战，激活全场，过程中穿插对事（巧用工具、解析并匹配任务和不同状况的团队成员）对人（共情、沟通和影响）的学习探索。



<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> a. CEO全程参与整天课程，现场给出反馈，觉得课程非常实战性，并且计划该课程在全司所有中高管中铺开推广。 b. 现场反馈评分高达97分，参训者反馈觉得一天的课时意犹未尽，因而未来的高管版本将是两天的加强版。 c. 目前该司和弹呀已成为长期合作伙伴。
-------------	---

客户案例三：

<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>汽车及零部件</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户非常重视员工的发展，随着组织的发展，越来越多的潜力员工会被提升到管理者岗位，因此每年的新任经理人培养项目是众多学习发展项目中的重要板块。客户非常重视项目课题的遴选和布局规划，不同课题的组合和前后配置如何更有效地令新任经理人获得全方位的赋能。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>新任经理人发展项目由若干不同的课题串联而成。弹呀咨询最初与客户展开了开放式的讨论，在讨论中深度理解客户的需求和管理者痛点；同时，也将弹呀在各类客户实践中的观察与客户共享。这样的讨论能帮助彼此对目标项目有一个向外的bench study，并能从中探索一些新的开拓点。在共创之后，我们与客户合作了项目的开篇课题《管理者思维》，在面对不确定的职场环境和业务形态，对管理者思而后行的能力越发紧迫，这是首次将思维类课题加入新经理发展项目中并作为首发模块。该课程的核心部分源自弹呀咨询原创版权的思维·力©系列产品。考虑到开篇模块不能过于厚重但又需要与后续课题能有呼应的关系，我们进行了深度的调研和分析，最终共识从管理者三大角色入手，辅以实用的管理模型展开实践，同时梳理出了管理者的难题用于课程的研讨素材；并在授课的手法上采取了授课40%+引导60%的工作坊交付形式，让大家能在轻松的氛围下，与同道在充分交流中获得新的启示。</p>
<p>服务成果</p>	<p>参训学员30人的课后总体反馈接近满分。参训者的留言反馈纷纷表示打算将课程所学付诸实践，并且也非常期待后续的学习模块。课程的推荐指数接近满分，部分学员反馈时长不够还没过瘾。目前我们已经收到了客户2025年相关课题的再次预约，我们也将携手客户探索弹呀咨询可提供价值的更广泛领域！</p>



客户案例四：

所提供的服务类别	个人能力发展
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	该公司作为国内少有的该公司开发的药企，高速发展的同时依然不忘初心，是一家极具人文关怀的良心企业。公司高层为感恩员工工作中的尽职尽责，缓解工作压力，决定将3月8号周定位女神周，邀请弹呀共创女神周的活动设计，活动围绕抗压、疏导、情绪价值为主旨。
具体服务内容	弹呀根据客户的需求和预算，结合公司的工作安排，设计方向是将3月4号至8号的每天下午作为活动时间。分别对应正念、茶艺、弹呀独家IP《情绪复原力©》拆分后的小型沙龙以及百人讲座。大家可以报名对应不同形式的小课，情绪复原力的课题由弹呀咨询交付。我们设计了线上调研来了解员工整体对于情绪和压力的认知、当前感受到的压力状况以及希望得到哪些方面的帮助。随后，在20人次的沙龙场中层层解析，在百人场的讲座中共情引导。为了营造情绪舒缓的氛围，我们提议客户在每个座位上放置了各式各样的卡比巴拉玩偶送给每一位参训女员工，所有人进场都被瞬间感染，百人讲座圆满交付。
服务成果	<p>a) 精神文明的打造并非一朝一夕，员工的参与度和现场氛围是无可挑剔的，大家能够打开心扉，正视情绪，这也是公司领导层的最初需求。</p> <p>b) 客户的满意度是对弹呀的最大的认可，女神周活动后，该企业每个季度都与弹呀有培训项目或咨询接洽。我们也将陪伴式咨询贯彻始终！</p>

档案内容更新2025年09月