



上海衍畴企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 上海衍畴企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）： PPI Consulting

企业常用简称（中文）： PPI 衍畴咨询

所属国家： 中国

中国总部地址： 上海市长宁区延安西路1228弄2号嘉利大厦22楼E座

网址： https://www.ppish.com/

所属行业类别： 领导力发展培训、销售培训、组织能力发展

在中国成立日期： 2011年

在中国雇员人数： 20

业务详情

1、主要客户所在行业： 零售业与电子商务、机械制造、电子电气、运输及物流、房地产业

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	经过 2023 年我们服务的培训项目的学习，学员群体在自我效能管理、销售流程建设以及销售技能方面得到了提升。结合公司的能力要求及内外部行业变化，针对销售精英群体，在销售实地管理、关键客户的管理和发展、引导市场竞争方面，还需要提升与发展。
具体服务内容	PPI 针对营销部门的省总和销售经理，在销售过程管理、KA管理、业务规划和竞争策略方面设计并管理、实施了为期2个月，包含项目前调研、阅读销售著作预学习、集中学习、在岗实践、线上辅导等环



	<p>节的学习项目。</p> <p>经过过去多年的紧密合作，PPI对客户企业的内外部情况有着深刻的了解，并结合实际情况设计了完整的学习旅程地图，定制了全新的学习内容和形式。全程服务依旧遵循D. E. V. E. L. O. P Model 咨询式全流程服务模式，在项目的前中后期均深度参与，在项目前期通过对组织和项目对象的调研与访谈，校准学员初始能力，深入进行组织诊断，并萃取真实案例以供课件定制化设计；根据组织能力发展规律、三环学习理论和三层干预系统，进行高度定制化的项目方案设计；针对性设计了课程模块和知识结构。</p> <p>通过“预学习”+“集中学习”+“在岗实践”的学习过程，配合专业学习顾问的全程跟踪及辅导反馈，细致落实学习全过程管理，真正让学员实现行为改变，且形成丰富的组织沉淀与学习成果。</p> <p>学习内容说明： 偏重于一个职业化销售经理的“硬功夫”：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 第一阶段《销售过程管理与实地辅导》，重点在于一个销售经理做销售团队的管理工作，究竟管理一些什么，以及该如何管理； 2. 第二阶段《成功的关键客户管理》，重点在于一个销售经理如何策略性地管理客户，尤其是关键（大）客户管理的策略与方法； <p>第三阶段《竞争策略与业务规划》，重点在于一个销售经理如何培养自己的商业敏感度，以及如何从事业务战略规划工作；</p>
<p>服务成果</p>	<p>本项目最终顺利结业，帮助客户营销团队在市场洞察、客户导向以及团队发展三大关键绩效领域实现了提升发展。同时，PPI在项目过程中观察到客户营销团队中的部分学员存在的一些意识和能力上的薄弱点，这也为下一阶段的学习项目提供了方向和聚焦。</p> <p>项目产出：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 构建系统性知识体系 2. 实践输出《2024年度下半年销售目标预测》 3. 实践输出《协访辅导记录表》 4. 实践输出《关键客户管理战略规划矩阵》《关键路径执行计划表》 5. 课堂输出《竞争分析》《客户行为分析》

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>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户企业在快速发展过程中，已经在特定市场取得了显著优势。如何保持高速发展的速度和质量，进一步完善全生态产业链布局，发掘更大的商业价值，亟需全面提升组织经营能力。内部的组织健康</p>



	<p>在内部一致性、高质量地执行力、自我更新能力三个大属性上亟需快速整合，达到新的组织效能释放点。</p> <p>最后PPI推荐聚焦在中基层管理人员的管理能力提升，以此为接入口，通过构建公司上下统一的管理模式（管理平台、管理流程、管理行为规范）支撑客户企业的内部一致性、高质量执行力和自我更新能力的建设。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>全程服务遵循D. E. V. E. L. O. P Model 咨询式全流程服务模式，在项目前期通过对组织和项目对象的调研与访谈，深入进行组织诊断，摸清学员初始能力，并萃取真实案例以供课件定制化设计；根据组织能力发展规律、三环学习理论和三层干预系统，进行高度定制化的项目方案设计；设计了针对在职中基层管理人员的课程模块和知识结构。</p> <p>整个项目为期3个月，包含了完整的“预学习”+“集中学习”+“在岗实践”的学习过程。在项目准备阶段，PPI对项目学员的上级代表以及学员代表进行了访谈，并全员进行了初始能力调研。在预学习阶段，要求学员提前阅读了与课程知识内容相关的经典书籍，并进行了在线管理案例讨论、案例解读知识学习。项目实施中，共组织了3次线下集中学习，2轮在岗实践以及2个月的在岗业务管理课题实践。实践过程中实施记录及反馈，PPI配备了专属学习顾问进行1对1线上辅导、书面反馈以及小组集中辅导反馈等服务。</p> <p>最终PPI向客户交付了完整的项目运营文档、总结报告、业务实践课题案例集等丰富产出成果。</p>
<p>服务成果</p>	<p>在公司层面，构建并优化了中基层管理模式，统一了公司管理语言和范式；提升了在职中基层管理人员的职业化水平及管理能力。在学员群体层面，改善了他们的管理者角色认知，提升了他们的业务管理和人员管理技能；让学员能够通过辅导和激励的管理方式提升团队成员的工作能力。</p> <p>项目产出：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 构建了相关知识体系 2. 业务实践课题成果集 3. 项目运营整体文档 4. 知识点工具手册 5. 项目总结报告 6. 结业测试报告

客户案例三：

<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</p>	<p>房地产业</p>



业	
客户当时的需求	<p>公司发展需求：在持续低迷的总体行业形势下，保持公司稳中求进的发展态势；以关键人才发展为驱动点，提升组织能力建设机制。</p> <p>领导力发展需求：公司需要持续完善人才培养体系，系统化的发展各层级管理人员的领导力；需要以领导力进阶培养为抓手，引领各层级员工实现自我驱动和价值创造。</p> <p>现状与挑战：从个人贡献着走上基层管理者，尚未能意识到管理者所需承担的责任和体现的行为；有效的管理业务绩效和领导团队人员的知识体系不完整、不系统；实际业务管理中管理行为的有效性亟待提升。</p>
具体服务内容	<p>本项目是PPI服务该客户企业的第13期项目，在项目前期，PPI针对公司现状与新需求，为客户设定了全新的项目目标，全程服务遵循D.E.V.E.L.O.P Model 咨询式全流程服务模式，根据客户企业对一线经理的能力要求匹配学习内容。以学练结合的方式，将管理知识技能应用于业务管理现场发挥价值，运用混合式的学习形式，提升学习体验，促进成果转化。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 学习心得：在集训过程中，通过积分激励鼓励学员每晚在学习群中发布学习心得，及时呈现当日所思、所感、所得，在学习群内打造集体学习的氛围，并强化学习承诺。在一阶段集训后，每位学员撰写学习心得，总结阶段学习收获，反思自己的管理经历及所实施的管理动作，为接下来的在岗实践做铺垫。 行动计划设定：围绕项目前设定的学习目标，结合一阶段的学习收获，制定在岗实践行动计划，准备开始在岗实践。 在岗实践课题跟踪：在为期13周的在岗实践期间，共对学员的《实践过程行为记录表》回收两次，提交率均为100%。 解决管理问题：通过在岗实践，改善50余个管理问题，提升团队成员个体能力，发展团队整体效能，支持业务结果 实践案例集 <p>学习评审报告：共由三部分组成，即知识结构梳理、实践案例分享、学习心得，旨在通过《学习评审报告》的整理，学员能够对所学、所用、所得进行反思，系统梳理并呈现各自在项目期间的学习与实践过程。</p>

客户案例四：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	<p>公司已重点投入建设SSC共享中心，强调人才发展与员工自我管理。目前销售团队引入了部分新人，这些新人的销售基础能力急需补齐。业务方向也从过往的依赖渠道销售，要转变为以主动获客为支柱，公司希望通过培训解决销售团队的若干问题，给他们打牢基础。</p>

<p>具体服务内容</p>	<p>全程服务遵循D. E. V. E. L. O. P Model 咨询式全流程服务模式，在项目前期通过对公司总经理、销售总监、销售代表的访谈，进行了初步诊断，摸清学员初始能力，并萃取真实案例以供课件定制化设计；为客户销售团队定制化设计了销售队伍培训项目，以提升销售拜访中的专业行为能力。</p>
<p>服务成果</p>	<p>本次项目从专业销售人员的角色定位及核心技能：专业销售角色情景应变能力出发，以专业销售人员进行一次客户销售拜访的全过程为主线，详细剖析了作为销售人员在此过程理当展现的专业行为是怎样的，以及为什么要展现如此行为的原因。</p> <p>项目产出：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 构建了相关知识体系 2. 业务实践课题成果集 3. 项目运营整体文档 4. 项目总结报告

档案内容更新2025年09月