



## 上海轶事企业顾问有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海轶事企业顾问有限公司

企业常用简称（英文）：yishi story

企业常用简称（中文）：轶事顾问

所属国家：中国

中国总部地址：上海市黄浦区淮海东路99号恒积大厦11A

网址：

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、个人能力发展、专业能力发展、团队建设和拓展训练

在中国成立日期：2015年

在中国雇员人数：8

### 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）、汽车及零部件、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理）

### 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	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	本次为公司内训师开展故事演讲力赋能，旨在提升内训效果与影响力。通过专业指导，内训师将学会构建引人入胜的故事框架，精准选取与医药知识、企业案例契合的情节，以生动语言、恰当情感传递信息。在培训中掌握吸引听众注意力、引发情感共鸣的技巧，使专业内容深入浅出。进而在内部培训里，用故事激发员工学习热情，助力知识传承与团队协作，为企业人才培养与文化传播注入新动力。



<p>具体服务内容</p>	<p>一、故事创作指导 帮助内训师挖掘医药领域素材，构建有起有伏的故事结构。例如，以新药研发历程为蓝本，从灵感闪现到克服重重实验困难，再到成功上市，让故事充满吸引力与教育性，使学员深刻理解医药创新背后的坚持与智慧。</p> <p>二、演讲技巧训练 1、在开场引入时，可应用能引发好奇与共鸣的故事，如讲述一位普通患者因医药突破重获新生，瞬间抓住学员注意力，营造良好氛围。 2、讲解专业知识要点时，选取经典医药实验案例故事，将复杂原理融入其中，便于学员理解消化。 3、当激励学员积极进取时，分享企业内部科研团队攻坚克难的故事，展现坚韧不拔与团队协作精神，激发他们的斗志与创新热情。 4、在结尾总结时，运用故事强化主题，让培训内容余韵悠长，深入人心。</p> <p>三、实战演练与反馈 安排多次模拟演讲，分组进行，组员间相互观察评价。培训师针对每位内训师的表现，从故事内容合理性、演讲技巧熟练度等方面给予详细反馈，提出改进方向，助力内训师不断打磨演讲，提升故事演讲力，从而在企业内部培训中更有效地传递知识与理念。</p>
<p>服务成果</p>	<p>一、个人能力提升 1、故事创作更精妙：学员能精准提炼医药素材，构建逻辑清晰、情节动人的故事，使知识传递更具吸引力。如将晦涩的药理知识融入患者康复故事，生动阐释。 2、演讲表现力增强：熟练掌握语音语调、肢体语言运用，在不同场景下自信且富有感染力地演讲。比如在新品推荐培训中，以激情饱满的演讲激发销售团队热情。</p> <p>二、培训效果优化 1、学员参与度提高：故事引发学员情感共鸣，使其更专注于培训内容，主动思考互动。在合规培训中，以违规案例故事警示，促进学员深入理解并遵守规定。 2、知识留存与应用：以故事形式呈现的知识更易被学员记忆，进而有效应用到实际工作。例如培训后，能更好地将所学故事化技巧用于医患沟通，提升治疗依从性。</p> <p>三、企业效益增长 优秀的内训师通过故事演讲力将企业理念、文化等传递给员工，凝聚团队力量，提升工作效率，助力企业在医药市场竞争中凭借出色的人才培养与知识传承机制取得优势。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>个人能力发展</p>
-----------------	---------------

客户公司性质	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	客户针对公司的高潜力人才，希望提升他们在日常工作中汇报，日常管理沟通的能力，以确保信息传递准确、及时且高效。管理团队方面能提升团队成员之间的透明度和信任感，鼓励开放式的反馈文化，促进更好的工作环境和团队合作。
具体服务内容	通过前提的沟通与针对性的访谈，了解授课学员的具体情况，结合《故事领导力》的课程模型，定制开发了针对这批高潜人员的领导力课程。在每一季度配合高潜人才训练营项目进行授课。课前发布作业，课程中进行针对性的问题解决，课后有相应的跟进评估。
服务成果	在培训结束后的评估中，参与项目的高潜力人才表示，在汇报与沟通方面的能力得到了显著提升，整体满意度达到了90%以上。 学员们普遍反映他们现在更加自信地进行各种形式的沟通，无论是面对面还是通过电子邮件等书面形式。 公司管理层注意到，经过培训后，高潜力人才提交的报告质量更高，信息更加集中且具有说服力，有助于更快做出决策。 员工之间建立了更强的信任和合作关系，形成了更加开放和支持的工作氛围，促进了创新思维的发展。

**客户案例三：**

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	本次创新思维赋能培训专为医疗器械上市公司内部人员打造。旨在助力管理人员突破传统管理局限，以创新视角规划战略、引领团队；激发研发人员跳出固有思维框架，挖掘医疗器械研发新方向、新技术。通过专业课程与多元训练活动，培养敏锐洞察力，鼓励大胆构想与跨界思考，为企业在竞争激烈的医疗器械市场注入创新活力，推动产品升级换代，提升企业核心竞争力，引领行业创新发展潮流。
具体服务内容	一、固有思维剖析与突破 通过案例分析与小组讨论，深入剖析常见的固有思维模式，如路径依赖、功能固着等在医疗器械领域的表现。安排思维挑战案例解析，引导学员打破常规思维限制，培养多角度思考习惯，为创新奠定基础。 二、盒内思考拓展训练 以医疗器械产品为例，设定特定限制条件，如成本、尺寸、现有技术框架等，开展创意激发活动。组织团队进行头脑风暴，在既定限制内探索产品优化、功能拓展、流程改进的新思路，鼓励学员挖掘现有资源潜力，实现有限空间内的无限创新可能。 三、限制激发创新实践 布置实际项目任务，要求学员在严格的时间、资源、法规等限制下完成创新方案设计。培训师全程指导，帮助学员学会在约束中寻找机遇，利用限制因素倒逼创新思维，如在有限预算下规划新型医疗器械的研发测

	<p>试流程，最终提交可落地执行的创新成果，并进行展示与交流分享，促进相互学习与提升。</p> <p>四、策略理论剖析 详细讲解各策略内涵，结合医疗器械经典创新案例，阐释删除策略（如精简器械多余功能）、复制策略（借鉴成功竞品设计）、迁移策略（将其他领域技术移至器械研发）、赋能策略（赋予器械新智能属性）、联结策略（组合不同器械优势）、重构策略（重新架构器械运作模式）的实际应用，帮助学员理解其在创新中的作用与可能性。</p> <p>五、策略实践演练 分组进行模拟创新项目，针对特定医疗器械主题，要求学员运用各策略提出创新方案。如小组用删除策略简化操作流程，培训师现场指导，推动学员将理论转化为实践操作能力。</p> <p>六、成果展示与优化 各小组展示创新成果，其他小组及培训师依据策略运用合理性、创新性、可行性给予评价反馈。组织集体讨论，整合各方智慧，进一步优化方案，加深学员对策略的掌握程度，提升创新思维水平。</p>
<p>服务成果</p>	<p>一、个人思维蜕变 学员将突破思维枷锁，不再局限于传统模式。学会运用多种创新策略，如在研发中灵活采用迁移策略从其他行业汲取灵感，个人创新视野极大拓宽，思维灵活性与敏捷性显著提升，能快速洞察医疗器械领域新机遇并提出独特见解。</p> <p>二、团队协作升级 在培训中的小组合作实践里，不同专业背景学员深度交流。管理人员与研发人员思维碰撞，促进跨部门协作理解。共同运用联结与重构策略攻克难题时，团队凝聚力与协作默契度大幅提高，为企业内部高效创新项目团队的组建奠定坚实基础。</p> <p>三、企业创新驱动 企业整体创新能力得到质的飞跃。更多元化的创新方案涌现，加速医疗器械产品迭代更新。例如通过删除与赋能策略打造出更具竞争力的智能化、简约化产品，提高企业在市场中的技术领先度与品牌美誉度，增强企业在医疗器械行业的话语权与盈利能力，实现可持续的创新发展战略布局。</p>

档案内容更新2025年09月