



主讲老师：岳敬新（老岳）

河北省青少年职业生涯发展研究会常务理事

河北师范大学客座教授、外聘实训讲师

原新奥大学首席金牌讲师、办公室副主任、

石家庄甄学道赋能工作室创始人

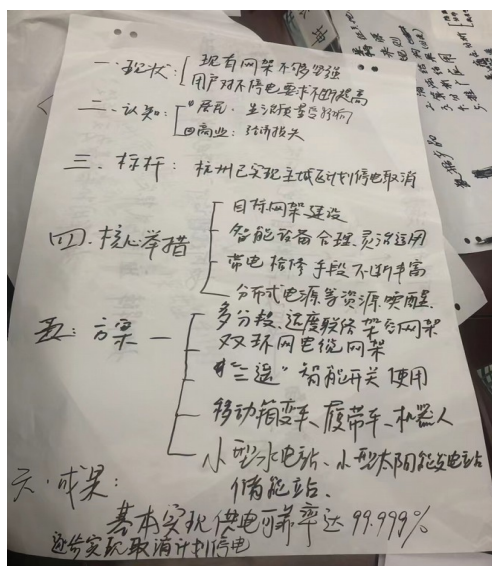
第一模块：

三、突破创新：打破固有思维定势，利用“盒内创新”理念。重新整合资源、实现再创新（核心工具：e 启盒内创新模型）

e启创新工具/模型



四、绘制蓝图：形成课题研究及实施的“蓝图”，并实施和验证



曾带过的课题（部分）：

一、职能部门

1. 团队文化重塑及团队规则制定
2. 如何降低 3-5 年新入司大学生的离职率
3. 优质商机如何筛选及转化
4. 各自驱组织如何运作

-
5. 精准调研收资
 6. 出实招解难题机关服务基层青年勇当先
 7. 如何解决服务理念跟不上集团节奏问题
 8. 如何提升职能部门综合技能
 9. 提高全员熟知业务范围

二、化工行业

1. 园区高科技企业入园招商策略探讨
2. 工程外部市场“区域化”
3. 工程质量数字化运营
4. 产品成本与销售定价策略优化
5. 以客户为中心的创值分享模式优化
6. 建立内部市场化交易
7. 赋能群相关人员创值分享机制搭建
8. 对外业务拓展
9. 精准定位数字技术场景应用

三、能源行业：

1. 机制牵引激发员工价值，以提升幸福感
2. 运用数字化手段提升数据整理分析（大客户数据整理）
3. 延伸业务拓展（采暖市场）
4. 创新创值工程质量进而降低工程成本
5. 降低购销气差率
6. 内燃机推广及应用
6. 联盟并购企业文化融合
7. 数智化运营推动客户再认知
8. 35kV 变电运检一体化成果研究
9. 变电站大修全过程标准化流程创建
10. 如何提高工程交付一次性通过率
11. 提升供电可靠性 建设高弹性可自愈电网
12. 智能接地线应用技术研究
13. 配网设备合理化布控智能分析系统
14. 用户电力数据价值挖掘
15. 基于“互联网+”的超容用电预警服务平台
16. 基于“获得电力”精准提升的低压工程管理新模式
17. 推进机关专业微改变，实现服务基层效能大提升
18. 安全启闭钢制阀门
19. 测试村桩升级
20. 工商户老旧表计更换
21. 老旧管网改造
22. 燃气主数据分析与应用
23. 物资管理 价值最大化
24. 如何进行保固客户
25. 新收购企业的合规体系建设落地
26. 大客户拓展策略
27. 加气站化化策略

28. 如何解决燃气换表问题

29. 如何解决入户安检难

四、文化旅游行业：

1. 大峡谷二销新产品开发

2. 大峡谷现有二销产品营销

3. 西旅抖音数字媒体营销

4. 创新西旅游客旅程体验

5. 巴松措携程平台评分 4.0--4.6

6. 秦皇岛“浪淘沙”号红色旅游主题船打造
等等系列业务难题。

。 。 。 。 。 。 。 。

学习感悟：

1. 课程教会我如何分析与解决问题以及分析问题的方法（头脑风暴法、六顶思考帽法等

2. 面对问题，全面认识，深入思考，寻找最合适人员组建最佳战斗小组，突破思维，激发团队智慧，在现场我们直面难题，运用老师教授的解决问题的工具进行了有质量的研讨，突破自我，接下来我将会在今后的工作中进行实战经过三天的学习，收获满满，非常感谢公司提供的学习机会，非常感谢老师们的精彩授课，我将在蝶变计划中不断突破自己，积极实践，主动分享，最后完成华丽蜕变

3. 如何解决“问题”的问题。在工作推行的过程中遇到问题，首先应该做的是透过当前问题的表象，重新定义问题，借用“问题扫描仪”分析问题背后是否还有问题，抓住问题的根源。问题找对了才可以继续研究方法，最终实现问题的一次性解决，磨刀不误砍柴工也是这个道理。所以对问题的重新认知才是彻底解决问题的首要。世界观决定方法论。面对突如其来的机遇、挑战，只有重新认知，形成正确观念，才能指导我们打开新思路，研讨新办法，解决新问题。

4. 老师带领我们学习《问题分析与解决方法》，在老师诙谐幽默的课堂上，最满意的就是小组创作的绿色家园作品了，从一个幽默的开场，岳老师课堂上给我们传授解决问题的方法，像以如何作为问题的发起，横竖轴向将问题拔高具体落体，延展以及风险考虑，确保问题得以解决，老师在课堂上教我们利用头脑风暴的方法突破思维模式也让我学习到了一些面对问题的解决技巧。

5. “问题分析与解决办法”两个模块，内容丰富、生动，能够比较形象和贴切反映我们在燃气经营和管理过程中存在的问题和解决思路。

6. 老师用很生动与风趣的话语是我们了解和掌握了分析与解决问题的方法。首先问题分析坐标轴，使我明白遇到问题后要全面分析问题的本质，从问题表象到问题的本质，问题得不到解决会遇到什么问题，问题解决后很遇到什么问题，问题落地会遇到什么问题。学到的不只是知识，或许是工作或者生活的一种态度，一种方法。后面学问题的解决方法。特别是六顶帽法，从激烈的“争辩”中，从而明白了问题的本质是什么，问题解