健峰企管集团 Fax

To:		From:	健峰
Fax:		Phone:	0574-62788888
Phone:		E-mail:	
Pages:		Fax Reply No.:	0574-62897377

健峰从战略到执行特别讲座

课程宗旨

企业发展的同时，需要面对来自客户要求更高、经营环境更复杂、竞争对手实力更强大的竞争局面，因此建构『可持续的竞争力』是企业面临的最大压力。如何对企业未来的经营方向和目标进行规划与设计，有效指导公司的业务运营的经营规划是企业刻不容缓的重要工作。然而可持续的竞争力来自成功的战略制定和战略执行价值的创造，需要明确的企业自身的发展重点是什么?从而规划出可实施性强的企业发展战略规划,完整的战略管理流程包括了战略分析(外部环境分析,内部经营分析)、战略方针制定（中长期战略规划）、战略方针展开（年度业务计划）、战略方针执行和监控管理。

1. 战略分析

在于总结影响企业发展的关键因素，借此确定企业战略方针的选择

外部环境宏观分析：直接或间接影响但企业自身不可控制的各种因素，包括政治法律、经济、社会文化、科学技术、行业环境等环境因素

内部经营环境分析:了解企业自身所处的相对地位，具有哪些资源以及战略能力;还需要改善或引进哪些能力与资源。

2. 战略方针制定

自上而下、自下而上、上下结合,由高管理层和各部门的管理人员共同参与，通过上下沟通和磋商制定出适宜的战略。

3. 战略方针展开

将战略方针转化为成可落地实施的战略方针规划（目标、策略和行动计划），实现企业的愿景和预期的目标

企业内部各部门和各层次如何分配使用现有的资源；为了实现企业目标，需要获得或增加哪些内外部资源；为了实现既定的战略目标，组织结构与人力需要进行哪些调整。

4. 战略方针执行

一个良好的战略仅是战略成功的前提，有效的企业战略实施系统才是企业战略目标顺利实现的保证。在战略实施中，必须能依据计划逐步克服原有战略的不足之处，才有可能导致战略的成功。

5. 战略方针诊断

战略规划主要就是来年的年度计划，必须关注于短期运作性且有无与中长期 的战略方向一致；所以定期重新审视外部与内部因素；度量业绩；采取纠偏措施

本课程帮助公司制定战略方向克服环境威胁及战略机会点，并指导公司的年度业务运营计划的制定，为企业的核心竞争能力构建奠定根基。

培训收益

- 了解企业发展的核心因素，战略管理能起到哪些关键的作用。
- 了解企业设计战略管理的方法和框架，学习中长期战略规划和年度业务规划步骤。
- 学习各项外部环境宏观分析工具及内部经营分析手法，经由分析发现和聚焦战略机会点，。
- 学习掌握战略机会点及结合问题点构建属于企业自身的战略，制定企业长中短期的战略方针
- 学习结合中长期战略规划制定年度经营计划的方法论、工具和年度目标分解，将战略分析和战略方针转变为可落地实施的年度经营计划（目标、策略和行动计划）。
- 学习将年度经营计划（目标、策略和行动计划）与日常管理结合，转动 PDCA，持续提高与优化企业『可持续的竞争力』。

课程特色

1. 系统性：整套战略管理系统学习

整套战略管理系统，从战略分析、战略方针制定、战略方针分解、战略方针执行和自我诊断，让企业的战略能力和组织能力紧密结合。

2. 实用性：可实践的战略管理方法讲解与引导

结合高层思想与企业实际状况，促使中层和基层承接上级战略规划，上下一体；有效拉通部门间、产线与销线和职能部门的战略相互衔接和顺畅；让整个战略执行过程与流程体系紧密结合，确保战略规划的确实执行。

3. 可落地：启发式案例教学，边听边梳理自家企业的战略

运用案例展开，引导学员思考、反馈，激活学员间的沟通与讨论，深入分析战略规划对公司构建核心竞争力的作用，并且会结合实际演练学习战略规划过程中实用的工具、方法和模板。

课程大纲

建构全面竞争力的战略管理

第一天内容：

1 战略管理的定义

1.1 企业成功的关键因素

1.2 战略规划的意义与重要性

1.3 战略管理和战略规划的核心理念

2 战略管理体系

2.1 战略管理流程体系概述

2.1.1 战略管理流程的五大模块

2.1.1.1 战略管理流程架构全景

2.1.1.2 战略规划与环境分析

2.1.1.3 中长期战略规划和年度经营计划

2.1.1.4 业务战略执行力

2.1.1.4.1 确定组织绩效目标之战略解码

3 战略分析

3.1 市场洞察之关键要素

3.2 战略洞察（五看）的工具和方法

3.2.1 看行业：价值转移驱动因素举例

3.2.2 看市场：通过分解客户的完整购买行为来分析市场需求

3.2.3 看客户：从客户的系统经济学来看客户和需求，客户和需求是处于变化中的

3.2.4 看竞争：全方位分析竞争对手

3.2.5 PEST 分析-未来战略机会点梳理

3.2.6 看自己：用商业模型画布（Business Model Canvas ）分析自己

第二天内容：

4 中长期战略规划

4.1 SOWT 分析

4.2 中长期战略规划设计

4.3 年度业务计划

4.3.1 中长期战略规划和年度业务计划的关系

4.3.2 年度业务计划的流程框架

4.3.3 年度业务计划

第三天内容：

5 年度业务计划分解

5.1 战略落地和年度业务计划分解

5.1.1 部门年度业务计划分解

5.1.2 部门年度业务行动计划

5.2 价值创造决定价值分配(KPI 制定)

6 战略方针诊断

6.1 年度经营目标行动计划的查核

6.2 外部与内部因素审视；目标修正及未达标纠偏措施制定

参加对象

- 董事长或 CEO、CTO、CFO、人力资源部总裁、战略规划总裁、产品线总裁、销售总裁、中层管理者等

本课程可能因应市场需求与产业状况进行调整，具体课程以课程表为准！

时　　间：3 天 2 夜

地　点：健峰培训城（浙江省余姚市梁弄镇健峰城路 8 号）

费　用：人民币 8,800 （含学费、教材费、文具费、制服费、3 天 2 夜之膳宿费）

费用支付方式：报名时请将费用划拨至下列账户：

开户名称	开户银行	账　　号
余姚市健峰培训学校有限公司	中国农业银行余姚梁弄支行	39607001040011459

客户服务部电话：0574-62788888　　客户服务部传真：0574-62897377　　免费咨询专线：8008574466

健峰企管集团 **Fax**

院部课程报名表

姓名	身份证	职 务	性别	身高（cm）	体重（kg）	视力	教育程度	联系方式	是否打呼	是否抽烟	课程（届别）	培训时间	开票资料（汇款名称、税号、开户行、银行账号、地址、电话）	备注

制服属运动装,选择尺码依据如下：

1.60m 以下　小号　　1.60～1.70m 中号　　1.70～1.75m 大号　　1.75～1.80m 加大号　　1.80m 以上　特大号

公司名称		员工数		产品				邮 编	
公司地址				网 址				传 真	
总经理姓名		手机		邮箱		企业负责人		职 务	
人资主管姓名		职务		邮箱		手机		办公室电话	
联络人姓名		职务		邮箱		手机		办公室电话	

注 ： 1.本表若不敷使用，请自行影印放大使用，填妥本表请回传至客服服务部　传真：0574-62897377

2.是否打呼和抽烟是为了方便安排宿舍，身份证是为了给学员买保险，身高和视力按照此排座位的，请认真填写

3.开票资料请向贵公司财务部门确认提供，清在报名表中填写，也可选择另付 A4 纸。

健全体质　超越巅**峰**

人人有改善的能力，处处有改善的余地