

市场驱动的卓越运营

| | |
|-------------------|--|
| <p>为什么学习本课程</p> | <p>现代企业发现，市场竞争节奏越来越快，客户要求越来越高，而企业响应速度却越来越慢，营销、产生、结算和服务等各环节相互纠结，结果疲于应付，越来越被动……</p> <p>有些企业进行了一系列的产品升级和营销模式创新后，却发现销量和利润远不如预期，究其原因，不是营销的错，而是生产、供应和服务等部门难以支持，老板深感有心无力……</p> <p>外销企业做外单得心应手，可要运作国内市场，除了产品、品牌和营销模式要转型外，更难的是原有运营方式难以适应国内市场的节奏和客户要求，结果难以发力……</p> <p>这些问题的解决都是必须依靠企业运营管理的转型与提升。任何战略创新都必须有相应的运营模式支持，战略调整易，而运营管理转型却要脱胎换骨！</p> |
| <p>通过本课程您将学习到</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1、 建立研、产、销一体化协同于响应市场竞争的管理理念，完成“战略－运营”的系统思考 2、 学会基于企业战略要求，设计企业内部运营管理模式、流程与规范的方法与工具 3、 通过实战案例演绎，分享和借鉴到国内外先进企业的运营管理经验 4、 提升综合运营管理素质与分析解决实际运营问题的能力 |
| <p>谁需要学习本课程</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ 企业总经理、副总及其各部门经理 |
| <p>课程大纲</p> | <p>壹、 企业运营管理的主要问题分析与解决思路</p> <ol style="list-style-type: none"> a) 企业运营管理中的主要问题与原因分析 b) 明确“战略决定组织运营”的管理原则 c) 基于战略的运营管理模式选择 d) 案例分享：某著名家电企业的管理模式点评 <p>贰、 优化组织设计与管理体系建设</p> <ol style="list-style-type: none"> a) 明确企业各部门的经营定位与管理方式 b) 梳理和再造核心业务流程 c) 健全相关的管理规范与工作标准 d) 案例解析：某企业组织架构与运营体系解剖与点评 <p>参、 如何打通研、产、销各环节，优化内部价值链</p> <ol style="list-style-type: none"> a) 确立营销部门的龙头定位，发挥其牵引作用 b) 建立研、产、销各环节的市场化协同机制 c) 内部协同的信息管理与沟通强化 d) 案例分享：某企业营销牵引的生产计划管理与新品开发流程 <p>四、 促进一线业务与后台职能部门的协同</p> |

-
- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">a) 授权赋能，激发一线业务部门的活力b) 专业发展，发挥后台部门的服务功能c) 规范管理，保证运营管理的制度权威性d) 高效协同，提高前后台联动响应的能力e) 案例解析：某企业分权管理模式下的职能部门定位和作用 |
|--|--|

伍、运营模式转型的变革管理

- a) 运营模式变革的基本原则与导向
- b) 如何赢得领导的重视与全员的参与
- c) 如何把握变革实施的关键步骤与要点
- d) 及时的管理手段升级与人员职业化提升
- e) 如何与外部专业有效合作，为变革助力
- f) 案例分享：某企业运营模式转型经验与教训

六、情景案例演练

- a) 就某国内企业的实景案例进行分组研讨
- b) 针对其中关键问题进行互动答疑