

《阿米巴经营模式解析》课程大纲

【课程简介】

阿米巴经营模式是指将公司分成许多的业务单元（可以是一个部门、一条生产线、一个班组甚至到每个员工），每个单元就是一个阿米巴，都是一个独立的利润中心，就像一个中小企业那样活动，经营计划、实绩管理、劳务管理等所有经营上的事情都由他们自行运作，能让公司对市场的变化做出迅捷反应。

阿米巴经营模式已经被众多行业和企业证明是行之有效的。其特征非常适合国内企业经营的需求，又由于其文化的特殊性，导入中国并不能原样照搬，需要找到适合中国国情的模式。

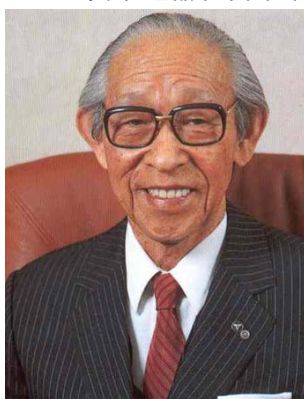
刁东平老师 16 年来的实践：结合 8 年松下电器实战管理经验，期间长达一年赴日本经营研修成果，并且结合 8 年来在国内为几十家企业成功导入的咨询项目经验，凝聚成本课程！

本课程的内容经过了管理咨询项目的实战检验，并结合大量企业案例，是国内少有的阿米巴实战导入的课程！

本课程面向对阿米巴经营模式还没有基础的企业干部。重点在于让初次接触阿米巴经营模式的学员，对此阿米巴经营有个全局的认知和理解。

松下电器（日本）

松下电器在日本最早开始实行业务部制（战略经营单位），成为当时少数



几个敢于“尝新”的企业。当年的松下幸之助曾这样解释自己的这种“神来之举”：“事业部制的优点是，大家都有责任意识，尽情发表个人创意，个人才智得到充分发挥。



实践证明，松下幸之助推行的事业部制，成了“松下经营的起跑线”。事业部制带来了松下的高速发展，实行业务部制 60 年后的松下电器销售额为 613.85 亿美元，居世界最大工业公司第八位，居日本第三位。事业部制并称为松下制胜的“三大法宝”之一。

京瓷/KDDI/日航（日本）

稻盛和夫践行“阿米巴经营模式”，创立京瓷和 KDDI 两家世界 500 强企业。他在退休 15 年之后又临危受命，任破产重建的日航 CEO。在不到半年的时间里，就让日航大幅度扭亏为盈。



他连续创造了零亏损记录的经营奇迹，被誉为日本四大经营之圣。

他连续成功的秘籍正是阿米巴经营模式。

2000 多个自主经营集团净利润从 07 年

海尔集团（中国）

2007-12 年推行以自主经营体为基本创新单元的“人单合一双赢模式”，将 8 万人的大企业划分为体，焕发起全员的创业热情和创新活力。的 18 亿元到 12 年的 90 亿元，连续 5



年复合增长 38%，人均利润是行业的两倍。12 年收购日本三洋白电业务，导入人单合一模式 8 个月实现扭亏为盈。

【培训形式】 案例研讨、角色扮演、全员分享、专题讨论、个别交流

【培训时间】 1 天

【培训收益】

- 1、理解阿米巴经营模式产生的背景、环境和必然性；
- 2、了解阿米巴经营的基本概念和特征；
- 3、理解并掌握阿米巴经营模式的精髓，
- 4、辨析多种关于阿米巴经营的错误；
- 5、导入阿米巴经营必须经历的步骤和框架。

【课程大纲】

壹、为什么阿米巴经营模式是企业必然选择？

- 1、为什么这家企业从来没有亏损过？
- 2、阿米巴经营模式的诞生；
- 3、人性的选择：是管理，还是自主经营？
- 4、市场趋势和阿米巴经营模式：小批量与个性化；
- 5、互联网时代和阿米巴经营模式：碎片化、平台化、创客化；
- 6、以史为鉴，从社会性理解阿米巴经营模式的产生；
- 7、一切管理革新，首要问题是要解决人心的问题！

贰、什么是阿米巴经营模式？

- 1、阿米巴经营模式的诞生
- 2、阿米巴的定义和基本特征
- 3、阿米巴经营模式如何拯救一家濒危企业？
- 4、事业部制和阿米巴经营模式的联系与区别
- 5、稻盛和夫的实学与哲学
- 6、判断阿米巴经营模式的边界
- 7、阿米巴经营模式特征
- 8、判断阿米巴经营模式成功与否的标准
- 9、阿米巴经营在中国各种变种。

三、对阿米巴经营模式形形色色的认知：

- 1、是经营理念？
- 2、是承包？外包？
- 3、分享利润吗？

- 4、是一种绩效考核和目标管理吗？
- 5、是唯结果论英雄吗？
- 6、是一种财务会计方法吗？

四、实现阿米巴经营模式的基本框架和路径

- 1、实现阿米巴经营要达成的各个阶段目标；
- 2、识别阿米巴经营单元的五项原则：a)能够独立核算；b)能够独立开展业务的单位；c)能够执行公司目标的单元；d)组织划分后的管理成本不能够太高；e)具有相应的经营性人才。
- 3、各个阿米巴经营模式的优缺点及其适应的企业：京瓷模式，海尔模式，韩都衣舍模式；
- 4、阿米巴经营模式构建的十大板块基本介绍；
- 5、构建板块之经营哲学；
- 6、构建板块之财务核算；
- 7、构建板块之人才打造；

【培训师简介】

刁东平老师

-----中国阿米巴经营模式权威

- 阿米巴经营模式中国权威专家
- 《人人都是经营者：「阿米巴」中国落地指南》一书作者
- 中山大学管理学院、华南理工大学管理学院客座教授
- 松下电器中层和高层管理任职经验
- 为数百家企业成功导入阿米巴经营模式提供咨询服务
- 为数千家企业提供阿米巴经营模式实战培训

刁东平老师在 1997 年-2004 年在松下电器工作，担任中高层管理职务，拥有丰富的阿米巴经营模式导入和运营的实践经验。2000 年曾赴日本松下研修企业划小单元经营模式，建立了完善的阿米巴经营模式方法论和管理体系。

2004 年后，刁东平老师进入管理咨询行业，任多家国内知名企业常年顾问，擅长将行之有效的工具结合企业运作方式渗透到各级干部和员工的业务行为之中。

得益于日企背景和为国内企业咨询的经验，刁老师是最早成功将源于日本的阿米巴经营模式成功导入中国企业的专家，尤其在阿米巴模式落地与实操方面颇具盛名！

阿米巴系列课程：

《阿米巴经营模式实战：构建与落地》

授课特点：



落地——确保将知识点落地，能迅速运用到工作中

务实——案例全部来源于工作和咨询实践，让学员更好地理解掌握

互动——将研讨、分享、游戏有效结合，注重学员的参与

激情——讲课生动，充满活力和感染力

课程特点：

结合中国国情、企情构建课程内容，采用国际职业训练协会训练方法，以案例分析、体验互动、企业实战模拟等最新教学方式授课，以效果为导向，学、练、辅、辨紧密结合，帮助学员快速提升自己，为企业创造更好价值。

服务过的部分客户

云南祥鹏航空有限责任公司

中天路桥有限公司武汉分公司

北京金鹿航空有限公司

河北新奥集团股份有限公司

海南航空股份有限公司

北京金吉列出国留学咨询服务有限公司

长安航空有限责任公司

招商局地产控股股份有限公司佛山分公司

南车青岛四方机车车辆股份有限公司

湖南华宇集团

中国电信广东省电信有限公司惠州分公司

中国电信深圳分公司

东阿昌隆房地产发展有限公司

中国电信中山分公司

中国移动通信集团广东有限公司

太仓力九和塑胶工业有限公司

江苏标榜装饰新材料股份有限公司

烟台中宠食品股份有限公司

广州科密集团有限公司

长沙中京机械有限公司

四川南格尔生物医学股份有限公司

北京探路者户外用品股份有限公司

广州旭阳科技有限公司

深圳市爱升精密电路科技有限公司

通威集团有限公司

广东省电信规划设计院有限公司

大连博涛多媒体技术股份有限公司

广州红海人力资源集团股份有限公司

大连港集团

重庆国际复合材料有限公司

内蒙古呼和浩特民航机场集团公司

内蒙古呼伦贝尔民航机场有限责任公司

杭州盾安控股集团有限公司

云南驰宏锌锗股份有限公司
杭州华正数码科技有限公司
西安民生集团股份有限公司
中国联通长沙分公司
清华同方股份有限公司