

如何制定企业战略规划实战课程

【课程背景】

非常高兴你就此开启收获之旅！本课程能使你轻而易举地完成公司战略规划制定，使你的战略规划能力有了质的飞跃。好好消化本堂课的知识，掌握战略规划制定的思想、理念、方法与技巧，你不仅能规划公司战略蓝图和实现蓝图的路径，使公司发展问题得以解决与落实，从此有了快速、健康、持续的发展，而且你也就此开启了光辉的未来。

【课程收益】

本课程通过战略理论、方法及案例的分析与讲解，拓展战略视野，提升战略思维，帮助管理者全面认识战略基本框架，掌握战略分析方法和战略规划技巧，提升企业的战略规划能力、战略理解能力和战略执行能力，从而提升企业整体战略管理能力，促进企业快速、健康、持续发展。

【授课对象】

本课程适用于企业家、董事会成员、总经理、副总经理、总监、部门经理等中高层管理者和战略管理专业人员。

【课程特色】

为保证课程质量，使学员与老师更多互动。

【课程大纲】

第一部分 战略概述

【情景案例 1-1】

- 1、竞争战略、蓝海战略与发展战略
- 2、战略是什么？
- 3、战略的构成
 - (1) 愿景
 - (2) 战略目标
 - (3) 业务战略
 - (4) 职能战略

4、为什么要制定战略？

5、怎样制定战略？

6、谁来制定战略？

【战略案例 1-2】

【战略案例 1-3】

【战略案例 1-4】

第二部分 外部环境分析

【情景案例 2-1】

1、外部环境分析的主要框架

2、如何进行宏观环境分析？

(1) 经济因素

(2) 政治/法律因素

(3) 人口因素

(4) 社会/文化因素

(5) 地理因素

(6) 科技因素

3、如何进行行业环境分析？

(1) 市场需求分析与趋势预测（各种方法介绍）

(2) 市场供给分析与趋势预测（各种方法介绍）

(3) 市场供给与需求比较及未来趋势预测

4、产业、区域、客户、产品分析

(1) 各子产业市场发展趋势预测（各种方法介绍）

(2) 各区域市场发展趋势预测（各种方法介绍）

(3) 各类客户市场发展趋势预测 (各种方法介绍)

(4) 各类产品市场发展趋势预测 (各种方法介绍)

5、如何进行竞争环境分析?

(1) 整体竞争环境分析

(2) 各竞争对手类型分析

(3) 重点竞争对手分析

(4) 行业标杆研究及学习

(2) 顾客分析

6、如何分析客户或消费者?

(1) 客户类型分析

(2) 目标客户发展趋势分析

(3) 目标客户核心需求及消费行业研究

7、产业价值链分析

(1) 产业价值链与企业价值链

(2) 产业价值链分析

【战略案例 2-2】

【战略案例 2-3】

【战略案例 2-4】

第三部分 企业内部分析

【情景案例 3-1】

1、内部分析的框架

2、如何判断企业的发展阶段?

(1) 企业生命周期分析

(2) 产品生命周期分析

(3) 战略发展阶段分析

3、如何分析企业总体发展状况？

(1) 财务分析主要方法

(2) 财务分析主要指标

(3) 企业整体发展状况分析

4、如何分析企业各业务发展状况？

(1) 产业发展状况分析

(2) 区域发展状况分析

(3) 客户发展状况分析

(4) 产品发展状况分析

5、如何分析企业能力？

(1) 资源与能力分析

(2) 整体运营能力分析

(3) 成本控制能力分析

(4) 核心竞争力分析（核心竞争力与核心发展力区别与联系）

6、如何将内外部分析相结合——SWOT 分析

【战略案例 3-2】

【战略案例 3-3】

【战略案例 3-4】

第四部分 战略规划

【情景案例 4-1】

1、如何系统思考企业发展？

(1) 重新回顾发展战略构架

(2) 发展战略框架思考顺序

(3) 发展战略制定整体框架

2、怎样确定企业愿景？

(1) 愿景是什么？

(2) 愿景是企业发展的指南针

(3) 愿景创建程序

(4) 企业愿景创建需注意的方面

3、怎样制定战略目标？

(1) 战略目标主要指标

(2) 战略目标的类型

(3) 战略目标的选择

(4) 战略目标制定步骤

3、怎样制定业务战略？

(1) 产业战略

(2) 区域战略

(3) 客户战略

(4) 产品战略

4、怎样制定职能战略？

(1) 职能战略与核心发展能力

(2) 市场营销战略

(3) 技术研发战略

(4) 生产制造战略

(5) 财务投资战略

(6) 人力资源战略

【战略案例 4-2】

【战略案例 4-3】

【战略案例 4-4】

第五部分 战略规划案例演示

战略规划案例演示（一）

战略规划案例演示（二）

战略规划案例演示（三）