
《系统管理创新》

标准课时：18 课时/3 天。

适用对象：公司董事长、总经理、总监及各部门经理等中高层管理人员。

课程特点：

本课程是柳瑞军讲师在几十场创新培训基础上深度开发和高度提炼的精品课程，凝聚了系统创新的思维精华，全程由互动授课与案例分享、独创活动、课堂演练相结合，授课生动活泼、气氛热烈、吸引力强、引人入胜，启迪心智，为学员带来非凡培训体验和收获。

培训目标：

系统提升中高层管理者的创新思维能力、组织变革和创新能力以及工作方法创新能力，帮助领导者和管理者找到有效的途径和方法，促进管理现状的突破性改善和提升，顺利实现企业的转型升级，从而提高组织绩效。

课程大纲：

第一篇 理念与制度创新

主题一：社会转型期的经营管理之道

1. 企业管理创新的意义

视频案例：缺乏创新，企业巨人终被时代抛弃

2. 中国企业转型期的管理变革

3. 全球化时代中国企业的转型升级

4. 重振企业家精神

不要让自己的经验成为负资产

5. 企业必须进行系统管理创新

系统创新的四个层面

IMB 经典案例

案例：海尔的系统创新

6. 辅导工具：《系统创新四维检视表》

主题二：构建创新型组织

1. 组织创造力测试

2. 组织创新的障碍

组织创新六大障碍

两个经典案例分析

3. 激发创新的组织变量

以创造力为边界的组织管理

建立全脑学习型创新组织

大公司要像小卖部

4. 创新型组织 6 要素分析

5. 辅导工具：《组织创新能力变量检视表》

主题三：塑造创新文化

1. 企业文化影响创新的心理环境

如何营造企业创新氛围？

案例：宝洁的创新文化

2. 企业文化的三个变量

3. 塑造核心价值观

坦诚开放

鼓励冒险

宽容失败

4. 塑造回应顾客的文化

构建顾客文化的6个变量

案例：优秀企业如何远离了顾客？

5. 企业文化变革

案例：华为的文化变革

6. 领导价值观的组织化改写

7. 辅导工具：《企业文化特性检视》

第二篇 练创新素质训练

主题四：管理者的创新素质

1. 让创新成为最重要的工作习惯

2. 个人创造力测试

3. 创新的个体阻力

4. 创造力素质三要素

辅导工具：如何提升内在任务动机

5. 领导者的创新特质

6. 个人创造力提升的途径

如何培养创新人才？

主题五：突破思维障碍

1. 克服价值观障碍

创新人才的核心价值观

自我服务偏见

克服“验证性偏见”

2. 突破思维定势

突破传统思维定势

克服经验思维定势

克服书本定势

克服权威定势

3. 突破情绪障碍

情绪与创造力

积极情绪与消极情绪

共情能力与客户服务

辅导工具：改善情绪的三心法

第三篇 创新思维训练

——创新思维应用训练。根据不同培训需求，结合管理或营销等课程方向，设计针对性课堂案例和互动练习。

主题六：逻辑思维方法应用训练

属性与形态分析

结构分析与重组结构要素

管理者角色错误假设

沟通中的错误假设

案例分析、课堂活动

主题七：逆向思维方法应用训练

目的和手段相互颠倒

目标和过程相互颠倒

目标倒推法和效用颠倒

案例分析、课堂演练

主题八：横向思维与整合思维应用训练

1. 横向思考方法

发散思维常用的训练方法

经典案例分析

随即词汇法课堂演练

课堂活动《创意锦囊》

2. 超传思维与跨界学习

美第奇效应

超传思维技术

跨界学习经典案例

课堂练习

3. 管理者的整合思维能力

整合思维是领导成功与失败的分水岭

整合思维应用案例

整合思维课堂练习

第四篇 管理工作创新

主题九：工作方法创新

1. 系统化工作方法

2. 化繁为简的工作方法

3. 目标管理创新思维

目标管理的假设和误区

为什么目标管理会流于形式？

挑战性的目标管理

4. 工作过程与流程创新

关注隐形价值链

主题十：领导力创新

1. 开发新的领导技能

全脑情境领导力

领导者心理资本开发

2. 绩效管理中的创新

从关注惩罚到关注发展

提供日常行为改进反馈

增加积极反馈

鼓励参与选择考核标准

鼓励自我考核

3. 员工激励中的创新技法

激励中常见误区

激励的错误假设

有效激励的真谛

激励的策略创新

第五篇 营销工作创新

主题十一：系统营销创新

1. 营销观念创新

在推平的世界，如何取得市场先机

知识和信息时代营销创新的趋势

2. 营销制度创新

3. 全脑时代的营销思维

销售逻辑与营销逻辑

高概念与市场营销

高感知与市场营销

4. 营销人员的“知性力”

HOW时代，方法决定一切

主题十二：营销战略与商业模式创新

1. 市场定位创新

2. 营销机会分析

3. 如何进行市场细分

4. 产品定位创新

主题十三：市场竞争游戏规则创新

1. 市场竞争的两个层面

规则内竞争取胜

突破规则的竞争

2. 营销组合规则的改变

营销创新六大法则

顾客让渡价值创新

渠道创新

促销创新

3. 个性化营销创新技法演练

第六篇 决策创新与变革管理

主题十四：决策创新

1. 决策的要素和框架

决策的心理机制

价值观决策

面向机会而非问题

2. 创新决策的步骤

现状分析

预期分析

差距与寻求方案分析

3. 系统解决问题思维

发现问题

界定正确的问题

消灭问题

4. 创造性解决问题能力练习

主题十五：变革过程管理

1. 管理变革的两种类型

稳中求变

颠覆性创新

变革过程三步模型

2. 克服变革阻力

辅导工具：力场分析

3. 变革实施的行动准则

动力和压力并重

情感和理智并用

4. 组织发展技术的运用和发挥

参考安排专题活动——头脑风暴训练

(至少需 3 课时，根据培训需求确定。学员 80 人以上和公开课，不安排本部分训练内容)

一、思维导图法应用训练

1. 思维脑图应用实例

2. 如何使用思维导图

3. 课堂训练：针对课堂演练问题，运用思维脑图，构思有效解决方案。

二、六顶思考帽训练

1. 思考帽运用步骤和技巧

2. 针对具体问题的课堂演练

3. 思考帽活动分享