

课程名称

赢在流程——WPDCA 营销管理流程

培训人群

本课件适合支行行长、地市分行及以上级别部门总经理、分管行长使用。

课程目标

- 围绕未来 5-10 年金融业深刻变革改造银行经营观念；
- 挖掘流程的核心价值，打造流程银行；
- 完整描述流程再造的每一步。

前言

银行业的危机！——银行业面临的七大压力
消极的人找问题，积极的人找方法！

目录

- 一、什么是 PDCA？
- 二、为什么崇拜流程？
- 三、什么是 WPDCA？
- 四、WPDCA 流程详解
- 五、实证与检验

正文

一、什么是 PDCA？

1、质量是企业的生命线

案例：两个滚珠轴承的对比（视频）

2、“戴明十四法则”和“戴明环”

案例：世界第一汽车制造国

3、PDCA 是自我完善的循环体

思路拓展：水性管理——孙子兵法“兵形象水”在银行经营中的意义。

二、为什么崇拜流程？

课堂互动环节 1：什么是流程？

归纳与总结：现场进行并慎重地记录下来。

1、银行的盈利增长的两大决定因素。

2、银行经营的关键除了资本就是流程。

3、什么样的流程就会有怎样的客户群？

思路拓展：“一流的企业做标准，二流的企业做品牌，三流的企业做产品，而我认为未来超一流的企业做的是流程。”

三、什么是 WPDCA ?

1、它是一个流程（从流水线角度）

2、它是一个全流程（从客户需求角度）

课堂互动环节 2：WPDCA 与 PDCA 的区别与联系。（服务业与制造企业的区别与联系）

3、它是一个由市场趋势引发的全流程（从开发市场角度）

案例：伟大的企业家都是看懂趋势的人

四、WPDCA 流程详解

W——如何知道市场需要什么？客户需要什么？

拓展思考：马云《成功的关键在于眼光》

张晓毅独家观点：未来的银行，赢在趋势判断！

P——计划的作用？计划赶不上变化的内因是什么？（计划的标杆不是量化，量化只是一个工具）

拓展思考：什么样的计划是完美计划？

D——如何确保执行的效率？

拓展思考：JIT 模式常用工具——看板管理

C——检查、评估、修正的流程。

拓展思考：JIT 模式常用工具——现场观察、流程分析和快速换型对我们的启示

A——处理，是下一个循环的起点！

五、实证与检验

1、“开辟蓝海”案例 3 则。

2、“创新是找死，不创新是等死”这句话对我们的启示是什么？

3、我们现实的流程该如何优化？（完美流程的标准）

篇尾语：

对于任何一家银行来说，盈利是唯一重要目标，而我们都知道这取决于你能否赢得市场与客户。把握市场趋势和客户需求而建立的 PDCA 循环就是我们赖以生存的关键，也就是说 WPDCA 流程中最最关键的是 W，即如何准确地把握市场趋势和客户需求，希望大家牢牢记住这一点！