

# 《Get新视野：从管理到经营》

主讲：郭音

【课程背景】：

通过对中美两国企业的对比研究，老师结合自身近十年从事投资业务的经验与心得，针对当前中国企业面临的最具挑战的难题，开发了本次课程；本课程的讲授深受学员的欢迎和高度评价；本课程的显著特点：“课程实战、案例丰富、逻辑性强”。课程实战性强：所讲内容能够在学员内心深处引发强烈共鸣，并且能够给学员带来务实落地的战略启发和指导；案例丰富：本课程的讲授会采用大量的实景案例，尤其是失败企业案例的剖析与复盘，让学员领悟的更加深入透彻；逻辑性强：基于大量实践和研究基础上，提炼出一套极具逻辑性的《Get 新视野：从管理到经营》的课程。

【课程价值】：1、Get 新视野：三大经营思维  
2、Get 新视野：三大经营能力  
3、Get 新视野：三大经典工具

【课程名称】：《Get 新视野：从管理到经营》

【课程对象】：公开课、内训

【授课方式】：案例剖析+系统方法+工具应用

【课程时长】：1—2天，6小时/天

## 【课程大纲】

### 一、Get 新视野：三大经营思维

- 从管理到经营：3 大关键障碍
- 从管理到经营：3 阶动力模型 000
- 经营思维一：全局思维 000
- 经营思维二：决策思维 000
- 经营思维三：系统思维 000
- 从管理到经营 4 个变量：认知—思维—行为—结果 000
- 从管理到经营的意义：适者生存 = 主动求变能力 > 外部环境压力  
案例解析：美国魁北克中国市场败北启示 / 滴滴拼车衰亡的启示 / 港湾失败启示  
百年诺基亚衰亡的启示 / 博湃汽车养护倒闭启示 / 中关村 / 等等

### 二、Get 新视野：三大经营能力

- 经营能力一：决策型领导力 000
  - ✓ 决策型领导力：让资源聚焦在真正重要的事情上
  - ✓ 领导力首要回答的问题：一定不做什么事情是什么
  - ✓ 领导力提升原则 1：战略原则：取：一定做什么；舍：一定不做什么
  - ✓ 领导力提升原则 2：方向原则：方向一旦错误，越努力损失越大
  - ✓ 领导力提升原则 3：二八原则：如何找出最重要 5 个工作重点
  - ✓ 领导力提升原则 4：压强原则：集中优势兵力打歼灭战

✓ 领导力提升原则 5：节点原则：设定里程碑，带领团队快速完成任务  
案例解析：华为发展启示 / IBM 危机处理启示 / 马来西亚嘉里集团启示 / 等

● 经营能力二：创新力突破 000

✓ 创新目的：如何实现降本增效

✓ 创新定义：用新的方式，创造新价值

✓ 创新的原则 1：客户原则：如何从产品为中心转向以客户为中心

✓ 创新的原则 2：痛点原则：客户痛点是最重要的关注点和成长点

✓ 创新的原则 3：利他原则：如何跟好地成就客户

✓ 创新的原则 4：平台原则：如何组合资源创造更大的新价值

✓ 创新的原则 5：系统原则：如何构建持续性创新机制

案例解析：找钢网发展启示 / 小米发展启示 / 药品贸易型企业发展启示 / 等

● 经营能力三：组织激励力 000

✓ 组织激励目的：打造一支凝聚力强大的团队

✓ 组织激励成果：团队被动工作转向主动工作

✓ 组织激励关键：改变团队成员的认知

### 三、Get 新视野：三大经典工具

✓ 经营工具 1：领导力决策矩阵

✓ 经营工具 2：创新能力画布

✓ 经营工具 3：JPS

现场练习：课程现场使用工具进行实操练习

课程总结