

# 业绩倍增的系统思维与经营管理实务

邓博

## 课程背景

业绩倍增不只是绩效管理，它是系统工程，从战略定位到商业模式优化，从产品设计到营销策略，从组织架构到激活个人，邓博老师的业绩倍增金三角模型，得到了多个企业的创始人和决策层的认可，并成功地在多个企业运用实践。

邓博的业绩倍增“金三角”模型



## 课程收益

1. 以华为等企业为案例，理解业绩提升的金三角模型及其逻辑，发现基于绩效管理促动业绩提升的系统逻辑和关键点，包括战略、定位和商业模式，也包括产品和营销战略，以及高绩效组织团队的机制和保障。
2. 把握经营本质，运用安索夫矩阵，发现业绩提升的机会点和切入点，设计制订产品、客户和营销战略沙盘，设计具有独特优势的诸如“三板斧”的营销打法，提高营销能力，促进业绩提升。
3. 系统学习目标绩效管理的目标、流程、方法和工具，掌握绩效计划制订的关键工具 OGSMT，梳理达成绩效目标所需的人财物资源，设计最小组织单元和简单高效的执行流程，确保战略落地和目标分解、任务分配和执行。
4. 做为管理者，学会授权、激励和检查等方法，掌握绩效辅导的逻辑和工具，用创新思维发现、分析和解决问题，激活个人和组织活力，提升业务和组织领导力，指导下属提升营销业绩。

**课程时间：2天，6个小时/天，合计12个小时**

## 课程对象

董事长，总经理，部门总监，其他各级经理和主管

## 课程形式

讲解，问题讨论和案例分析；问题讨论和个案分析将与授课紧密结合；采取小组互动式教学，学员人数不可超过 40 人。

## 课程提纲

### 第一部分 系统思考业绩提升的引擎：业绩倍增金三角

1. 思考：如何提升业绩
2. 管理者的经营思维
3. 向华为学习业绩提升之道
4. 业绩提升的系统性思考
5. 战略和商业模式的價值：如何用一句话向客户介绍自己
6. 业绩倍增金三角：战略-营销-组织
7. 业绩提升的新理论

### 第二部分 业绩倍增的基础：战略转化为可执行的目标管理

1. 管理的核心就是目标与绩效管理
2. 用目标管理方法提升业绩
3. 挑战性目标设定的原则和方法：SMART 和 OGSMT 工具
4. 用 OGSMT 对目标分解：从战略规划到具体行动计划
5. 资源需求梳理和整合变现之道
6. 跨部门的目标协同管理
7. 任务分配与安排

### 第二部分 业绩倍增的手段：用营销提升绩效

1. 华为成功在营销
2. 企业是一个五层系统
3. 经营的本质：安索夫矩阵的作用
4. 客户画像和客户地图：数据化营销的基础
5. 产品地图和产品组合：营销提升的基础
6. 战略沙盘：营销行动路线
7. 最小营销组织设计：华为的 S3 营销组织
8. 靠流程致胜：营销三板斧

## 第四部分 业绩倍增的保障：高绩效团队建设

1. 高绩效团队的基础：如何设计高效的流程
2. 学会授权
3. 激励的新模式 HGIS
4. 绩效辅导流程 GROW
5. 创新思维与问题分析与解决流程
6. 建设高绩效文化的核心
7. 管理者的情境领导力提升

## 回顾与总结

1. 年度经营方针的表达
2. 重点项目的表达