

战略解码 (精品)

【课程背景】

在长期的战略绩效咨询工作中，我们发现大部分企业在制定年度目标时，只有收入和利润目标，却缺乏实现的路径和手段，不了解利润目标实现的驱动因素，缺乏从财务目标到驱动目标的转化过程和工具。同时，不了解如果将系统的年度目标，进一步层层向下分解。

《战略解码》（战略目标分解）课程，以年度利润目标为标的，通过平衡记分卡，战略地图等工具，找到目标实现的驱动因素，通过工作坊的形式，集思广益，汇集团队智慧梳理和统一战略，并明确实现路径，并通过逻辑树，关键成功因子和部门分解矩阵等工具向下层层分解，强化实现目标的信心，统一团队思想，提升团队执行力，并为接下来的流程，绩效，文化等计划落地，起到了提纲挈领的核心作用，是团队年度目标制定和实现的“第一课”。

【课程收益】

通过战略绩效解码课程，企业可以获得以下收益：

1、理清战略，统一思想

目标，是企业的第一要务，通过战略地图等工具，统一目标，凝聚人心，聚沙成塔，集思广益，找出公司年度战略目标实现的关键要素及因果关系，聚焦核心价值链，为年度利润目标的实现提供保障

2、层层分解，落实部门

通过价值树模型分解关键成功因子，通过目标分解矩阵分解到部门，为接下来的战略落地，里程碑任务和时间节点，形成工作计划和预算，提供依据。

3、树立信心，凝聚团队

通过战略梳理的过程，明确了核心客户价值，凝聚了团队，激发团队斗志，提升执行力。

【培训对象】

- 1、企业负责人
- 2、中高管团队
- 3、人力资源负责人
- 4、核心员工和储备管理层

【课程特点】

本课程具有咨询式、互动式、教练式三大特点：

1、咨询式

在培训之前，经过行业调研和企业内部访谈，出具访谈报告和管理诊断报告，诊断企业情况制定课程内容，针对企业战略目标和利润，业绩达成进行战略分解。

2、互动式

与传统的讲授式培训不同，导师会将学员进行分组，让学员之间形成互动和体验。同时，针对本企业利润和业绩目标，以及实现目标的路径，通过学员之间的头脑风暴集思广益，大大提升学习效果，凝聚团队。

3、教练式

所谓教练式培训，是指激活学员自己解决问题的能力，授人以鱼，更要授人以渔。培养学员举一反三的实战能力，这样才能让企业真正独立运行绩效管理系统。在整个培训过程中，讲师的主要作用是引领，启发和建构，沙盘模拟企业的情况，汇聚团队智慧，达成统合纵效。

【课程大纲】

第一模块： 目标是组织 第一要务	1：领导与管理 2、目标是组织第一要务 <ul style="list-style-type: none">➢ 企业目标管理系统<ul style="list-style-type: none">✓ 使命 愿景 价值观 文化✓ 三层业务链✓ 年度战略目标 3、组织系统梳理模型—打造企业有机生命体
第二模块： 平衡计分卡	1：平衡计分卡思想应用原则 <ul style="list-style-type: none">➢ 平衡与因果——平衡计分卡蕴含的传统文化精髓➢ 手中无剑 心中有剑——平衡计分卡应用的道与术 2：平衡计分卡四维度精华解读 <ul style="list-style-type: none">➢ 四维度解读➢ 做大做强做持续的内在逻辑 3：平衡计分卡思维应用 <ul style="list-style-type: none">➢ 企业战略目标制定➢ 绩效管理体系落地➢ 职业生涯目标管理
第三模块： 战略地图	1：战略目标制定工具——战略地图 <ul style="list-style-type: none">➢ 战略地图概念➢ 财务——盈利是企业的基本目的—效益➢ 客户——前提是为客户创造价值—效果➢ 流程——价值创造源自内部流程—效率➢ 学习与成长——价值创造源自内部流程—效能➢ 战略地图案例详解 2：战略地图现场绘制 3、战略地图现场点评
第四模块： 组织目标分解	1：公司级目标分解矩阵 <ul style="list-style-type: none">➢ 战略与组织结构 2：分解公司级目标 <ul style="list-style-type: none">➢ 分解部门及员工级指标 3：从目标到行动方案

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">➤ 价值目标 结果目标与行动目标➤ 核心价值链与行动目标落地➤ 行动方案的时间分解与工作计划 |
|--|

【培训人数】 20 人至 80 人

【课程资源】 可进行分组的场地、投影仪、音响、移动麦克、白板、白板纸、白板笔。

【培训方式】 讲授、小组研讨、分组 PK、实战演练和沙盘模拟。

【培训课时】 6 课时/1 天