

《新经济形势下企业成长瓶颈突破》

主讲：曹嘉飞老师

- **课程背景：**

如何有效应对新经济形势的变化，并且结合自身企业特点和行业竞争格局，找到差异化和可行性的成长瓶颈突破点，以盈利及持续盈利为导向，跨越中小企业成长过程中的泥沼，成为当下大家最为关心的话题。

本课程精炼了培训老师亲自创业打拼的体会、长期管理咨询的积累，集中了20余年的经营管理最佳实践和教育训练独到经验，为诸多企业内训和大学继续教育必选课程，为企业提供最新最有效的中小企业成长瓶颈突破解决方案！

授课老师是王者高尔夫总裁商学院创始人兼院长，担任两家企业的董事长和一家企业的执行董事，同时是著名的创业导师，又是高盛集团项目合作管理咨询师，**集企业家、咨询师、培训师于一体**，其课程体系国内首创、全新体验、有氧互动、知行合一，以“趣味、格调、成效”为三大衡量标准，授课强调“三个拒绝”：拒绝人云亦云、拒绝有术无道、拒绝无法落地！

曹老师特别**注重互动教学和案例分析**，开创了国内独一无二的**360°原生态全案例“有氧式”培训模式**，擅长以最新的资讯以及学员自己的案例进行当场的剖析和指导，互动实力非凡，效果令人信服，在业内率先保证90分以上授课评分，受到所有培训企业和参训学员的高度评价和欢迎。

- **培训对象：**投资人、股东、董事长、总裁、总监等
- **培训方式：**专业讲解、案例分析、脑力激荡、互动问答、现场咨询等
- **培训时间：**2天（12H）
- **培训特点：**丰富深厚的人生阅历，震撼人心的思想启迪，旁征博引的案例研讨，饱含激情的互动体验，独辟蹊径的授课方式，卓尔不凡的训练实效。
- **课程大纲：**

1 企业成长瓶颈突破思维

前言1：企业家的三件事：融资、用人和布局

前言2：新常态深入解读

前言3：面对新常态怎么布局？关系到瓶颈的突破

1.1 新经济时代“三化”特征及其对策

1.1.1 虚拟化及其应对策略

1.1.2 个性化及其应对策略

1.1.3 碎片化及其应对策略

1.2 移动互联网背景下的商业特点

1.3 企业生命周期与业绩突破重点

1.3.1 创业期的重点策略

1.3.2 成长期的重点策略

1.3.3 成熟期的重点策略

1.3.4 衰退期的重点策略

1.4 新企业三大特点与瓶颈突破

1.5 创新是业绩突破利润倍增的唯一途径

1.6 创新思维：寻找方向的四个参照

- 1.6.1 战略重构
- 1.6.2 流程再造
- 1.6.3 价值观明确
- 1.6.4 利益圈重组
- 1.7 企业市场竞争策略
- 1.7.1 领先者
- 1.7.2 挑战者
- 1.7.3 追随者
- 1.7.4 补缺者

2 企业成长瓶颈突破要点

- 2.1 从马云大电商转化为大物流再到大生态说起
- 2.1.1 背景与概况
- 2.1.2 为何要转变？
- 2.1.3 两大启发：趋势性和预判性
- 2.1.4 守望与跨越：企业家的 1+1+1
- 2.2 新常态下企业发展瓶颈突破基本策略
- 2.2.1 将差异化思维发挥至极致开辟新阵地
- 2.2.2 迅速找到价值洼地或者利润孤岛
- 2.2.3 为特有价值 and 专属客户服务
- 2.2.4 顺势而为不断创造动态核心竞争力
- 2.2.5 把握制造业服务业和娱乐业的转型升级精髓
- 2.2.6 设计切合实际的免费模式和盈利点位
- 2.2.7 互联网时代的新工具新媒体运用
- 2.2.8 提供以流程驱动的自助服务
- 2.2.9 极端重视产品服务和客户体验
- 2.2.10 进行同业竞合与异业联盟
- 2.3 培养顺应变化的预见力
- 2.3.1 洞察力
- 2.3.2 想象工程
- 2.3.3 好奇心
- 2.4 运用迭代思维找到瓶颈突破的切入口
- 2.5 提高组织的自我意识
- 2.5.1 构想：从企业战略层面找到方向
- 2.5.2 分析：提高对企业现状的认识
- 2.6 从竞争提升到竞争力
- 2.6.1 核心竞争力的再认识
- 2.6.2 知识和技能的组合是关键
- 2.6.3 两大类：预见力和执行力
- 2.6.4 区分核心竞争力与非核心竞争力
- 2.7 赋予团队以变革乐趣的技巧
- 2.8 协同作战达成共识
- 2.8.1 五项原则：参与、教育、诚实、协调和坚持
- 2.8.2 新的交流方式：金字塔型
- 2.8.3 建立信赖

- 2.8.4 换位思考
 - 2.8.5 从提供变革迹象开始变革公司文化
 - 2.8.6 共同利益以及检测
 - 2.8.7 变革的驱动力和角色功能
 - 2.8.8 不断学习保持变革的持续性
 - 2.9 创新价值的三大关键策略
 - 2.9.1 密切关注客户需求和关系
 - 2.9.2 加快开发“正确”的产品和服务
 - 2.9.3 打造协调而高效的运营体系
 - 2.10 组织转型的八个关键步骤
 - 2.10.1 提供急迫感
 - 2.10.2 建立强有力的领导联盟
 - 2.10.3 构建愿景
 - 2.10.4 价值沟通
 - 2.10.5 激励与授权他人实践愿景
 - 2.10.6 分解目标并取得阶段胜利
 - 2.10.7 巩固成果并纵深变革
 - 2.10.8 制度化和标准化
 - 2.11 转型升级的八大路径
 - 2.12 实训：自身企业思考研讨与发表总结
- 结语：客户价值与客户黏性是瓶颈突破的关键
 结课前互动问答

- 讲师介绍：曹嘉飞老师
- 专注企业盈利与组织成长
- 中国有氧式高端经营管理课程体系创始人
- 360°原生态全案例互动教学模式发明者
- 企业中高层管理咨询培训首选实训导师



- 高盛集团项目合作特聘咨询师
- 浙江大学厦门大学客座教授
- 2012年度杭州市十佳创业导师
- 浙江省发改委民间投资投向顾问
- 浙江经视和杭州大创联盟项目评审
- 浙江省中小企业创业辅导中心主任
- K-GOLF 王者高尔夫总裁商学院院长
- 杭州图慧生物科技有限公司董事长
- 中国民（私）营经济研究会长三角特聘专家
- 中国世纪大采风浙江站经济发展委员会主任
- 搜狐《商界非常道》及国内多家企业特邀顾问