

# 管理升级，业绩领先

## ——成长型企业战略落地“STAPC 铃铛”模型及应用案例详解

### 课程大纲

讲师：郝军龙

#### 【课程背景】

**战略落地能力才是企业竞争优势的根本。**

在这个新技术层出不穷，新人类后浪汹涌，未来越来越难以预料的乌卡时代（VUCA），传统的经营管理逻辑已经越来越无法指导企业，基于对未来环境预测的战略设计越来越缺失了意义。

既然预测越来越不现实，企业能做的，只能是提高团队的反应速度，确保阶段性战略目标的实现，以保证企业的盈利能力，持续生存。也就是说，现实中的企业战略，**5%在设计，95%在落地。**

**换句话说：能够实现的战略，才是正确的战略。**

郝老师通过多年企业管理咨询实践，总结了一整套适用于中国成长型企业使用的战略分析、设计及落地工具，突破了很多课程只讲理论思想、没有实战经验、缺少工具方法的瓶颈。这套工具逻辑简洁，内涵深刻，流程清晰，落地有效，在多家企业中得到印证。讲师亲自指导**原创战略落地 STAPC 模型**应用的企业，第二年业绩提升平均**不低于 50%**。解决的是**真问题**。

在课堂上，用讲师**原创的系列模型、亲自操作的案例**，还原现实商业环境中企业战略落地、业绩突破的过程。让复杂的管理理论简单化，实用化，工具化、落地化，使学员学之解惑，学之能用，用之有效。

#### 【课程收益】

- 清晰企业竞争优势的来源
- 系统学习企业战略设计、战略分析的通用工具
- 掌握讲师在企业管理实践中总结的“**STAPC 铃铛模型**”——战略落地五步法
- 用多个案例解析战略的阴阳之道、目标设计与分解的办法
- 用多个案例并现场解析企业的组织能力、员工动力、团队合力的提升办法
- 现场解答企业战略设计及管理落地的各种问题，真正做到：传道、授业、解惑

#### 【课程特色】

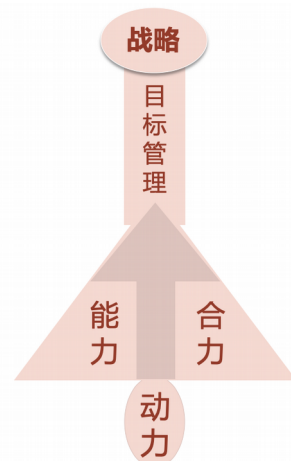
咨询式培训。哲学思辨，原创工具，亲操案例，互动研讨，现场答疑，学之能用。

#### 【课程对象】

董事长、总裁、总经理、常务副总经理、总裁助理、人力副总等高管人员

#### 【课程时间】

1-2 天，6-12 小时



战略落地“STAPC模型”

## 【课程大纲】

序：乌卡（VUCA）时代，何去何从？

### 一、战略的本质到底是什么？

- 1、没事别谈战略——带着压力与紧迫感去理解战略的内涵
- 2、企业战略要解决什么问题？——适应环境与应对竞争
- 3、战略是一种选择——企业情景中的各种应对
- 4、主流战略咨询公司及战略咨询方法简介（麦肯锡、波士顿、德勤、和君等）
- 5、团队快速反应能力是最高战略——面对难以预见的未来，要比竞争对手快一点

### 二、为什么说业绩问题是企业战略的核心？

- 1、讲师咨询实践——只有目标实现不了，企业才会讨论战略
- 2、什么是管理的抓手？——管理就是管目标，战略只是目标的一种
- 3、目标实现靠什么？
- 4、回归常识看团队——能不能干？愿不愿干？可不可以一起好好干？
- 5、“**STAPC**模型”的演化史：让管理回归简单的心路历程

案例解析：A、B、C三个公司——业绩好了，哪有問題？

附述：三生万物——从中华优秀传统文化中寻找管理的根，《大学》与《道德经》

### 三、战略梳理是战略落地的前提

- 1、现实情境中的战略方向——是资源驱使还是目标指引
- 2、愿景有用么？——请给我一个梦想
- 3、路径的分析与选择：企业成功的根本逻辑——踩对点、选对路与跑得快  
    战略时机选择：周期与**踩对点**  
    商业模式落地：模式与**选对路**  
    组织效率提升：效率与**跑得快**
- 4、差距：清晰我们的起点——自我差距与对标差距
- 5、天时不如地利，地利不如人和——管理做的好，能够超越周期，永立潮头  
    案例解析：医药龙头的100亿战略目标是怎么落地的？

### 四、目标管理是战略落地的抓手

- 1、战略只有被量化才能被管理
- 2、目标设计是第一个管理问题——自下而上还是自上而下？企业家精神还是实事求是？
- 3、目标分解是管理落地的开始——弱点就是突破点（部门目标分解与组织结构设置，个人目标分解与人才规划与培养）
- 4、目标应用是管理的魂——没有考核就没有管理
- 5、心里有数——“数”，就是深入细节的目标管理体系
- 6、案例解析：智能家居行业明星——如何用目标分解发现管理缺陷？

### 五、组织能力是战略落地的基础

- 1、组织能力元认知——没有实现不了的目标，只有付不起的代价
- 2、结构的悖论——组织的本质是能力不是结构
- 3、人才之惑——组织二流人才，创造一流业绩；管理就是带领普通人创造奇迹的过程
- 4、大道至简——成长型企业组织结构设计的“两头主义”
- 5、土壤>果树——人才选拔与培养机制更重要
- 6、整合——新经济时代，能力可以借用，组织可以外包，使用即拥有  
    案例解析：能力就在你身边——行业龙头企业的管理组织再造与一线经验萃取之路

## 六、员工动力是战略落地的关键

- 1、马克思的社会变迁：价值分配决定价值创造——世事洞明皆学问
- 2、马斯洛的需求理论：人生所为何事——人情练达即文章
- 3、有钱——不会分钱，莫谈管理
- 4、有爱——钱不够，爱来凑。尊重创造归属
- 5、有梦——命运共同体>利益共同体。乔布斯与马云的组织搭建

案例解析：法律服务行业龙头的5倍增量从哪里来的？

附述：个体需求即国家命运——改革的路径漫谈

## 七、团队合力是战略落地的保障

序：三个和尚与通天塔——人类文明的终极目标到底是什么？

语言、法律、宗教等等都在做什么？

- 1、冲突是必然的——组织成员不可能自然产生最优配合
- 3、制度——规矩与行为，以“事”为本
- 4、领导——头人即榜样，以“人”为本
- 5、文化——请让我追随，以“心”为本
- 6、管理上最大的成本是隐形成本——我把青春献给你，先让我不再琢磨

案例解析：合力创造奇迹——汽车集团一年三倍增量怎么做到的？

## 八、方法的正确使用决定战略落地的结果

- 1、“**STAPC**模型”到底好在哪里——与社会上流行的工具比较，针对性与适用性
- 2、在不同行业创造的业绩倍增案例——实践是检验真理的唯一标准
- 3、运用之妙，存乎一心——先固化，再优化；别被工具束缚住
- 4、不要追求完美——一次解决一两个主要问题，抓主要矛盾；下个阶段会有新的矛盾

盾

- 5、哪个是主要矛盾？——你想改变的与你能改变的。带着镣铐跳舞，还要精彩
- 6、案例分析：视源电子——内部创业，超越周期

附述：讲师的价值观——思想是第一生产力，管理是永动机

## 九、现场收集的学员问题解答

通常答题时间为0.5-1小时（两天以上课程可以以现场企业为对象做诊断分析）