

---

# 企业战略规划管理

---

## 培训背景

在竞争空前激烈的时代，无论是企业管理，还是在个人工作、生活方面，我们都需要开拓新的“蓝海”。战略管理的着眼点在于客户，提出与竞争者不同的策略拼搏，独开新路，其中心直指潜在需求和新型市场。相对于价格之类的硬碰硬的、原始的竞争方式，真正的战略的价值创新是一种基于用户中心的、灵活敏捷的竞争策略。

对于企业中高层管理人员来说，除了必须找到有效的竞争战略，更要思考如何将战略规划落到实处才是最重要的，本课程中应用各种实际的案例和工具，目的在于协助高管将战略落到实处，使企业的发展得以持续。

## 培训对象

董事长、总经理、副总及企业战略发展经理、企划部经理等企业中高层管理者。

## 课程特点

讲师讲授+现场演练+现场研讨，为此学员最好携带公司有关客户、公司组织架构、公司年度经营目标等相关资料，以确保教学效果。

## 培训目的

- 1、学会企业战略管理之方法与策略；
- 2、认识创新的本质，理解创新的内涵；

- 3、帮助学员整理各自的领导经验和思路；
- 4、有效帮助学员提升创新能力与战略素养。

## 课程大纲

### 一、企业崛起最大的风险是战略迷失

- 1、增速太快的企业家时代，大多是政策红利时代

例如：房地产与互联网

- 2、时代变了，VUCA时代使战略成为动态

- 3、战略三大层级：顶层战略，业务战略与部门战略

案例：不要把商业模式当成战略的全部

- 4、明茨伯格战略有十大流派：依企业情况而定

### 二、顶层战略思考

- 1) 核心价值观

- 2) 愿景规划——只有共同的梦想，才能走得最远

- 3) 战略目标——拥有共同的目标，才能走到最后

主要工具：波特五力分析与GE模型，企业生命周期分析

### 三、整合业务链：用什么来指导业务发展

- a) 三层业务链

- b) 如何进行三层业务链的规划

- c) 核心业务

- d) 增长业务

e) 种子业务

f) 如何整合三层业务之间的转换？

g) 三层业务链的管理——不同的业务采取不同的管理方式

主要工具：SWOT 模型与 BCG 模型分析

#### 四、比较竞争优势——凭什么比别人更强大

1、我们如何才能比竞争对手更强大

2、客户价值战略：客户是竞争的起点与归宿

3、竞争战略：通过三维聚焦获得比较竞争优势

案例：小米使用生态战略打赢了格力赌局

4、核心竞争力——我们有什么让别人无法模仿

5、核心竞争力为什么如此重要

6、核心竞争力由什么构成？

7、如何确定核心竞争力？

案例：核心竞争力图谱与华为的 5G 战略

8、如何培育企业的核心竞争力？

#### 五、企业战略实施机制保障——人才战略

1. 企业战略实施机制保障——人才战略

2. 从人才管理到人才经营

3. 企业全面绩效管理

案例：腾讯数字化人才 113 地图

