



诊断级经营加速领导力®

——凝心聚力，高效协同，提质增效

“一企一业，一业一企”，围绕“科技、效率、人才、品牌”打造核心竞争力，强化企业家队伍建设与经理层契约管理，通过超额利润分享、员工持股释放企业的活力和创造力，建设一批主导全球产业链、供应链、价值链的龙头企业，培育一批“专精特新”“小巨人”和单项冠军企业。

——2023年2-3月国务院国资委务文件中纲领性文字摘要

国企都要这么专注了，都在打造核心竞争力、强化队伍建设和用活激励机制了，民企再用传统的思维经营产品、建设队伍、强化管理，将越来越难以适应日趋激烈的市场竞争，更难以在资本市场获得好的表现。同样，在“管资本”的大趋势下，不

能在较好的赛道打造出较强核心竞争力的国企也将难以获得好的发展甚至会被淘汰掉。

贵司期待以下变化吗？

提升中高管领导能力

挖掘战略机遇促发展

企业和部门转型升级

优化商业模式吸引资本

提升企业战略执行力

达成战略共识，凝心聚力

通过标准化建设创效

打造核心能力促战略落地

拟上市，打造特色、提升估值

打造高效协同能力提升运营效率

对标挖潜大幅提升绩效和竞争力

提升团队经营管理能力带动企业飞跃

通过学习型团队运作提升企业能效

自行管控战略执行力实现高速发展

如果您的答案是肯定的话，那么贵司有必要引进本项目，既获得经营加速解决方案，又能打造核心竞争力提升运营效率，还能在实战中培养出带动企业高速发展的管理团队，更能通过学习型团队的运作大幅提升企业绩效和竞争力。

培训对象：企业中高管及核心骨干

培训形式：训前作业+课程定制+授课 + 成果发布+现场演练辅导+训后学习型团队

培训讲师：战略执行力建设专家 全面领导力自主晋级首创者杨天河老师

一、项目价值

(一) 企业痛点

1、用战术和勤奋来弥补战略不足：不能深入把握行业痛点、发展趋势及风口，难以敏锐地发掘并把握战略机遇，更难以设计出推动企业高速成长的发展方案。企业往往处于产品经营或品牌经营阶段，依靠战术和勤奋来弥补战略不足，难以打造出吸引资本的独特竞争力，更难借助资本获得飞速发展；

2、经营内耗，低效协同：各级领导对企业战略缺乏清晰一致的认识，更缺乏基于战略的经营原则和思路，日常经营会出现争议且形成内耗。同时，各部门之间的协同意识仍有待提高，处于低效协同阶段，整体运作效率不高；

3、战略执行力管控不力：即使各级领导对企业战略都有清晰一致的认知，但往往缺乏有效的战略分解和管控方法，更欠缺竞争力打造意识，难以打造出强有力的执行力和竞争力来支持企业高速发展；

4、管理团队战略执行不力：即使聘有外部专业咨询机构协助挖掘出战略机遇，各级领导仍然欠缺战略及执行管理的必要技巧，战略本身落地难，更难根据市场变化敏锐发掘并把握战略机遇。

(二) 项目价值

1、定制战略运营转型升级方案：通过行业分析及企业调研诊断，协助企业梳理出战略规划及实施、商业模式拼图、爆款产品/服务、核心能力建设及驱动指标、企业运营协同关键指标、团队建设管理、核心人才开发、战略执行力建设、部门转型升级、经营复盘、任务管控等企业经营管理整套解决方案，并通过培训研讨和辅导予以确认和优化，最终凝心聚力打造核心竞争力，高效协同促进企业高速发展，确保企业经营加速。

2、核心竞争力打造及运营效率提升：辅导企业以学习型团队为载体，围绕爆款产品打造、核心能力建设、关键指标优化、绩效挖潜、高效协同等开展主题攻关活动，切实提升企业运营效率和核心竞争力，实现绩效和竞争力的大幅提升。

3、赋能管理团队：各级领导团队在针对企业的系列研讨中掌握战略规划运营相关工具的使用方法，打造出较强的战略执行力。同时交付课程配套的全套工具，并协助客户构建战略、运营、业务等相关信息的收集与分析方法，能够有效监控企业所在生态系统发展趋势及市场变化，以便及时采取有效的措施把握战略机遇，提升企业战略执行力。

4、凝心聚力，高效协同，提质增效：学员们在老师的引导下优化战略运营管控方

案，明确战略定位、经营原则和发展思路，从而凝心聚力；通过基于战略的核心能力、指标以及协同指标的分解与管控，有效提升企业协同运作水平和运营效率；通过发动全员围绕核心能力和绩效提升开展对标挖潜创一流活动，有效提升企业核心能力和竞争力，从而实现提质增效（项目直接投资回报率超 10 倍）。

（三）项目特色

微咨询+培训+辅导=全套方案+中高管精英团队+绩效和竞争力提升

二、运作模式及成果（烦请提前 1 个月预约项目，以便通过过程控制确保效果）

（一）运作模式

1、调研（同频）：

- ◇ 电话调研了解企业基本情况和业务情况。
- ◇ 网络研究，了解政府政策、行业生态系统演变趋势、产业价值链分析、客户需求及痛点、市场竞争情况、业务运作情况等情况，形成企业的实战战略规划思路。
- ◇ 对客户进行现场调研，探讨企业优势劣势机会威胁、战略定位、商业模式、发展规划、组织架构与运作模式、爆款产品、核心能力分解、核心能力指标及协

同指标以及企业战略管理、运作管理、人才队伍建设、绩效管理等情况，以便针对企业情况定制解决方案。

2、定制方案与训前作业（同频）：老师根据调研诊断情况，结合企业实际情况，定制培训课程和企业战略运营初步方案，同时学员根据布置的训前作业展开研究和思考，以便培训过程中群策群力，达成共识，从而凝心聚力。

3、训中优化（共振）：培训过程中，老师引导学员讨论和优化定制的解决方案，帮助学员在熟练掌握各项管理工具中达成战略运营共识，从而凝心聚力、高效协同。

4、训后辅导（落地）：提供课后作业攻略和模板，远程辅导学员打造企业核心能力，以大幅提升绩效和竞争力。同时辅导企业运作战略执行力管控体系，提升企业整体运作效率和竞争力。

（二）交付成果（根据项目情况交付部分或全部内容）

1、战略分析

- ◇ 生态系统分析
- ◇ PEST 分析
- ◇ 价值链分析
- ◇ 企业战略定位

- ◇ 商业模式拼图

2、市场营销

- ◇ 市场细分及竞品分析

- ◇ 业务定位及爆品规划

- ◇ 竞争对手研究

- ◇ 市场营销及拓展策略

3、运营管理

- ◇ 组织架构与运作模式优化

- ◇ 部门转型升级

- ◇ 产能、质量及服务提升

- ◇ 成本压降

4、协同管理

- ◇ 核心能力及指标分解

- ◇ 协同服务支持标准

三、课程内容

(一) 领导力解析

1、领导过程与境界

*愿景型领导 *变革型领导 *教练型领导

*服务型领导 *情景领导 *影响员工方法

2、领导力的本质及意义

3、领导力及价值创造逻辑（六级八维领导力）

4、经营加速领导力本质及意义

5、如何实现经营加速

(二) 战略规划

1、宏观分析

*PEST 分析 *产业价值链分析（含市场容量、增速等） *生态系统分析

*行业痛点 *政策及风口 *战略机遇

2、战略定位

企业定位：*SWOT 分析 *五力分析 *市场演变趋势

市场定位：*竞争战略 *业务组合 *市场区域分析 *消费者分析

产品定位：*竞争对手分析 *营销理念 *营销策略

品牌定位：*品牌价值 *心理印象

3、企业商业模式

*赢利模式 *商务模式 *运营模式 *管理模式 *商业模式拼图

4、发展战略规划

*战略定位及核心能力 *发展战略规划（含亮点规划） *经营目标规划

5、实施计划

*组织架构与运作模式优化 *成功关键与风险应对 *未来一年实施计划

演练：战略定位/商业模式拼图/发展战略规划（定制课则分段确认老师分析内容）

(三) 组织能力建设

1、组织能力建设模式

*价值创造逻辑 *组织能力开发全面降本增效分析 *价值公式及成功公式

*建设思路 *衡量指标

2、核心能力建设

*企业核心能力梳理 *核心能力建设分解 *核心指标及协同指标梳理

*核心能力建设计划（含爆品计划与运营优化计划）

3、团队建设

*团队诊断与建设 *部门转型升级 *学习型团队运作 *核心人才开发

4、机制建设

*刚性制度建设 *资源有效配置 *文化氛围建设

5、王牌产品打造模拟

*爆品打造 *运营优化 *协同服务

演练：战略定位/商业模式拼图/发展战略规划（定制课则分段确认老师分析内容）

(四) 战略执行力管控

1、战略执行力解析

2、战略执行力建设

*建设模式 *战略管控 *运营管控 *人才管控 *文化管控

3、企业执行力建设诊断

*企业执行力诊断 *部门执行力诊断 *团队执行力诊断 *个人执行力诊断

4、部门协同管控技巧

5、经营复盘

*复盘分析 *策略研究（项目分解法、对标超越法、价值流分析法）

*共识达成 *指标监控

(五) 率队超越

1、项目梳理技巧

*指标分析法 *经营诊断法 *全面降本增效法 *价值流分析法

2、对标超越技巧

*如何选择标杆 *如何分解项目 *对标形式 *对标技巧 *如何快速超越

3、对标项目管控

*统筹管理 *信息收集与分析 *项目运作精要

*研究框架 *诊断框架 *指标体系

4、率队超越

*明确项目及目标 *集中资源创一流 *用亮点引领超越

*用标准化固化经验 *用赏罚激发斗志

四、专家简介

杨天河老师

20 年管理咨询经验

12 年培训讲师经验

战略执行力建设专家

对标挖潜创一流专家

全面领导力自主晋级首创者

曾亲自主持十余家企业战略执行力建设项目，多数企业能够敏锐把握战略机遇，打

造出强有力的竞争力，从而获得高速发展乃至得到资本市场的认同。

曾辅导数十家企业开展对标挖潜创一流活动，多数企业核心指标得到大幅提升乃至

成为行业标杆，多数企业年新增挖潜效益达数千万，少数企业新增挖潜效益达数亿元乃至超十亿元。

服务多家世界 500 强企业以及央企、国企、大型集团企业。

五、全国统一售价

项目	内容	售价	限时特惠
2 天 1 夜 (1 期) 战略规划项目 (现场调研 1 天)	熟练掌握战略分析规划工具制定出促进企业高速增长的发展战略。	108000 元	62800 元
3 天 2 夜 (1 期) 战略落地项目 (现场调研 1 天半)	辅导制定出企业发展战略并分解出核心能力打造策略及协同服务标准，提升企业竞争力。	138000 元	82800 元
4 天 2 夜 (2 期) 战略执行力建设 (现场调研 2 天)	第 1 期为战略规划，第 2 期重点是核心能力建设、部门转型升级、战略执行力管控，提升企业战略执行力。	168000 元	100800 元

每月最多接两单，预约从速。项目前期准备周期长，请至少提前一个月预约。