

---

# 企业战略解读与运营落地

## 行动学习工作坊

### 课程大纲 (2-3 天) :

#### 第一部分：企业战略解读与运营落地综述

- 壹、 企业战略管理的三个阶段与十个步骤
  - 贰、 企业为什么强调战略解读与运营落地
  - 参、 中高层管理者为什么强调参与战略解读
  - 四、 战略解读与运营落地的关系
  - 伍、 战略落地工具之一——平衡记分卡介绍
  - 六、 战略落地工具之二——持续增长的 **BLM** 战略落地工具介绍
- 研讨：我所理解的战略管理是什么？

#### 第二部分：企业战略解读的多纬度分析

- 壹、 行业成功要素分析
- 落地工具：组织成功因素分析模版
- 贰、 标杆企业对标分析
- 参、 主要竞争对手分析
- 输出成果：我们主要竞争对手的分析与竞争特点分析
- 四、 企业核心竞争力分析
- 输出成果：我们企业核心竞争力分析与提炼
- 伍、 营销团队竞争力分析
- 输出成果：我们经营团队的竞争力分析

#### 第三部分：企业战略发展新突破

- 壹、 我们战略解读的新区域和重点区域是哪些？
- 贰、 我们解读中的客户选择
- 参、 支撑解读的新产品与服务有哪些
- 四、 实现战略解读的竞争策略与实施步骤？
- 成果分享：公司新战略解读与意见反馈

#### 第四部分：企业战略解读的目标

- 壹、 企业未来三年战略中的营销目标？利润目标？
- 贰、 企业未来三年的品牌建设目标
- 参、 企业未来三年发展区域解读
- 四、 企业未来三年规模发展目标
- 伍、 实现企业解读战略的风险风险与控制

---

成果分享：客户企业战略未来三年的主要目标解读与分解

第五部分：区域分公司的战略解读与运营行动落地计划

- 壹、 区域分公司的庄家客户、核心客户、新业务客户开发目标？
  - 贰、 企业分公司的销售目标与盈利目标？
  - 参、 区域分公司的重点开发区域？
  - 肆、 区域分公司团队建设目标？
  - 伍、 区域分公司的主打产品与服务提升目标？
  - 陆、 区域分公司组织的重点及任务目标？
- 落地成果：区域公司整体三年工作要点宣讲  
未来一年的战略落地行动计划与群策群力

第六部分：企业中高层管理者的自我改变与个性化提升计划

- 壹、 企业战略解读中给营销管理者带来的变化与挑战是什么？
- 贰、 新形势下优秀管理者的标准与素质要求有哪些变化？
- 参、 营销管理者解读中结合新标杆照镜子找差距  
自我谈：战略解读中我的工作任务及工作职能的变化？  
对自我的挑战、难点、差距有哪些？
- 肆、 管理者各自的战略目标及作为情况形成个性化提升计划  
成果落地：管理者个性化提升计划
- 伍、 企业结合解读帮助企业有效关键人才成长与提升的措施与计划

第七部分、企业战略解读的组织与持续战略优化

- 壹、 企业战略解读与落地工作的主抓协调部门？
  - 贰、 战略解读与落地的落地推进机构建立
  - 参、 解读领导机构的三年工作目标
  - 肆、 企业变革的风险控制
  - 伍、 企业战略解读及持续优化
- 落地成果：战略组织管理的三年工作计划与组织步骤

第八部分：企业战略解读与运营落地的问题解决

- 壹、 战略解读中问题解决七步曲
- 贰、 企业战略问题的群策群力
- 参、 现阶段战略解读的问题发现与聚焦
- 肆、 群策群力解决当前战略解读与落地中的核心问题  
问题解决：群策群力解决公司当前战略管理中的问题

达成好效果的五个条件：

- 
- 壹、 企业有初步的战略思考及初步战略目标；
  - 贰、 服务企业要有一些行业基本分析与竞争对手分析资料；
  - 参、 战略落地课程需要企业老板与高层团队参与
  - 四、 最好是安排两次，每次两天，便于学员团队准备、内化、完善。
  - 伍、 参与学员与团队有课前的战略思考与落地准备

## 五项企业收益：

- 一、 增强管理者的战略解读紧迫感，达成解读共识
- 二、 理解企业战略解读是三个阶段十个步骤的战略系统
- 三、 群策群力解读并优化企业未来三年的战略
- 四、 企业战略在职能、区域、项目、管理者的分解与编制落地计划
- 五、 形成未来一年战略落地的工作重点与工作计划

## 五大课程特点：

- 一、 结合战略解读与运营落地形成的系统落地课程
- 二、 五个维度战略落地系统推进企业解读并落地
- 三、 通过十个战略落地主题的团队 PK 提升他的参与度
- 四、 行动学习工作坊解决客户团队战略落地问题
- 五、 二十个战略落地的工具支撑学习落地