

# 训练商业思维，倍增绩效价值

## 【课程背景】

今天，我们发现很多管理者通常在过往的工作中培养出了优秀的专业技术、良好的工作习惯与个人能力，但是今天，面对复杂多变的内外部环境，他们也会常常觉得力不从心：

- 迷失在繁复的工作中，缺乏商业敏锐度，绩效不振；
- 很难站在 CEO 的角度换位思考，缺乏对商业整体思考，高度不够；
- 难以产生有效协同，缺少一个共同的思维框架和商业语言，沟通不畅；
- 如何构建商业思维，增强商业敏锐度，提高系统协作能力，提升经营高度，开拓管理视野.....  
让我们像 CEO 一样思考，训练商业思维，倍增绩效价值

## 【课程收益】

- 强化管理者对 BQ（商业能力）的认知，激发对全球经典的商业工具的学习意愿
- 能够深入理解并清晰明确地阐述商业价值链及各要素之间的关系，洞悉商业本质
- 能试运用商业模式画布工具进行场景案例分析和商业逻辑梳理，训练商业思维
- 尝试对企业以及利益干系人等场景进行商业价值的实践探索，提升商业能力

## 【模型工具】

- 企业画布、团队画布、个人画布-原型



## 【课程安排】

- 课程时间：2 天时间（可根据企业需求予以调整）
- 课程对象：企业中高层管理者
- 课程人数：小班授课（40 人以内）
- 授课方式：讲授、引导、研讨、互动实操演练等

## 【课程纲要】

课程章节	学习内容	教学目标及方法
<p><b>强化商业能力</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>彼此连接</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 开场热身</li> <li>(2) 学习赋能</li> <li>(3) Yes and 彼此连接</li> <li>(4) 课程导入</li> </ol> </li> <li>2. <b>直面挑战-快速变化中我们面临的挑战、</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 行业、模式、市场、客户、价值变化</li> <li>(2) 打破边界和平衡</li> <li>(3) 实现当期盈利</li> </ol> </li> <li>3. <b>应对挑战的当前现状</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 企业当前现状</li> <li>(2) 经营中尴尬场景</li> <li>(3) 个人应对现状</li> </ol> </li> <li>4. <b>趋利避害-认知商业能力</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 看得清-透过复杂表象看商业本质</li> <li>(2) 想得全-能够站在经营的高度整体思考</li> <li>(3) 跑得快-抓住经营的核心本质-商业模式</li> </ol> </li> </ol>	<p>■ <b>教学目标</b></p> <p>强化管理者对 BQ（商业能力）的认知，激发全球经典的商业工具的学习意愿</p> <p>■ <b>工具方法</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 讲解提问</li> <li>✓ Yes and 活动</li> <li>✓ POY 图卡活动</li> <li>✓ 小组研讨</li> <li>✓ 案例分享</li> </ul>
<p><b>洞悉商业本质</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>商业画布-商业逻辑的视觉呈现</b></li> <li>2. <b>商业画布逻辑结构</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 四个方向理解 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 提供什么</li> <li>✓ 向谁提供</li> <li>✓ 如何提供</li> <li>✓ 成本收益</li> </ul> </li> <li>(2) 商业价值链流转</li> </ol> </li> <li>3. <b>商业模式内部结构解析</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 价值主张 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 知识输入：价值主张概念及关键提问</li> <li>✓ 案例解析：价值主张案例</li> <li>✓ 互动环节：价值主张练习</li> </ul> </li> <li>(2) 客户细分 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 知识输入：客户细分的概念及关键提问</li> <li>✓ 案例解析：客户细分案例</li> <li>✓ 互动环节：客户细分练习</li> </ul> </li> <li>(3) 渠道通路 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 知识输入：渠道通路的概念及关键提问</li> <li>✓ 案例解析：渠道通路案例</li> <li>✓ 互动环节：渠道通路练习</li> </ul> </li> <li>(4) 客户关系 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 知识输入：客户关系的概念及关键提问</li> <li>✓ 案例解析：客户关系例</li> <li>✓ 互动环节：客户关系练习</li> </ul> </li> </ol> </li> </ol>	<p>■ <b>教学目标</b></p> <p>能够深入理解并清晰明确地阐述商业价值链及各要素之间的关系，洞悉商业本质</p> <p>■ <b>工具方法</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 讲解提问</li> <li>✓ 案例分析</li> <li>✓ 教练圆圈活动</li> <li>✓ 小组研讨</li> </ul>

