

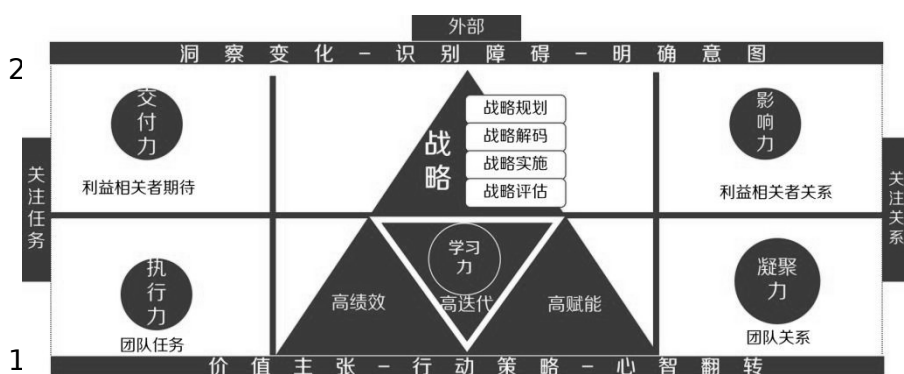
# 提升经营能力，倍增绩效价值

## 【课程收益】

1. 帮助学员站在企业经营的高度看清系统全貌，拓宽视野格局，洞悉经营本质，提升经营认知
2. 帮助学员能够聚焦经营本质以及对应的经营五力从内外部视角进行自我评估，清晰目标方向
3. 通过经营五力的策略学习，能够运用工具辅助生成自己的针对性经营提升行动策略

## 【模型工具】

1. 企业战略大图



1. 课程人数：小班授课（40人以内）
2. 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
看清系统全貌 洞悉经营本质	<p><b>1. 看清经营全貌</b></p> <p><b>(1) 团队互动：双线冲浪站位对话体验活动</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 工具讲解：变革冲浪模型</li> <li>✓ 规则讲解：静态冲浪和动态冲浪的规则要求</li> <li>✓ 利益干系人视角分配并进行讨论</li> <li>✓ 即兴剧与沙拉语进行动态对话</li> <li>✓ 团队雕塑进行静态冲浪对话</li> </ul> <p><b>(2) 知识输入-内外利益干系人视角看清经营全貌</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 企业发展生命周期认知</li> <li>✓ 企业发展阶段战略竞争模型</li> <li>✓ 企业发展阶段面临危机</li> <li>✓ 所辖渠道所处的发展阶段及面临危机</li> </ul> <p><b>2. 洞悉经营本质</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 委任-明确交付成果，清晰宗旨职责和成本收益</li> <li>✓ 明确-明确为了交付成果，战略价值和目标细化</li> <li>✓ 共创-为了达成目标，团队要有怎样的文化和行事方式</li> <li>✓ 联结-链接内外利益相关者，构建更大的生态发展系统</li> </ul>	<p>■ <b>教学目标</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 帮助学员站在企业经营的高度看清系统全貌，拓宽视野格局，洞悉经营本质，提升经营认知</li> </ul> <p>■ <b>工具方法</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 讲解提问</li> <li>✓ POY 图卡活动</li> <li>✓ 小组研讨</li> <li>✓ 即兴冲浪对话</li> <li>✓ 团队雕塑</li> </ul>

<p><b>聚焦经营本质</b></p> <p><b>明确目标方向</b></p>	<p>✓ 核心学习-在整个过程中，团队不断集体学习反思进化</p> <p><b>1. 聚焦本质匹配能力</b></p> <p>✓ 交付力（对外清晰利益相关者需求，做大做强发展组织</p> <p>✓ 执行力（对内）-明确目标共识愿景，强化协作落地执行</p> <p>✓ 凝聚力（对内）-激发团队内在动能，推动内驱组织生长</p> <p>✓ 影响力（对外）-资源盘点全面整合，系统运营促进发展</p> <p>✓ 学习力（连接内外）-固化组织经验，突破创新持续发展</p> <p><b>2. 经营五力站位评估</b></p> <p>✓ 所有学员按地上的4象限选择站位</p> <p>✓ 每个小组用五力模型为自己经营状态及表现打分</p> <p>✓ 为每个打分提供具体事例及行为作为证据写在白板上</p> <p>✓ 并且共识接下来希望在哪个力上做出提升</p> <p>✓ 每个小组代表准备3分钟分享</p> <p><b>3. 明确目标方向</b></p> <p>✓ 评估诊断：自我诊断评估</p> <p>✓ 同侪教练：三人一组相互交流</p>	<p>■ <b>教学目标</b></p> <p>✓ 帮助学员能够聚焦经营本质以及对应的经营五力从内外部视角进行自我评估，清晰目标方向</p> <p>■ <b>工具方法</b></p> <p>✓ 讲解提问</p> <p>✓ 案例分析</p> <p>✓ POY图卡活动</p> <p>✓ 挂图画廊</p> <p>✓ 五力站位评估活动</p>
<p><b>发展经营五力</b></p> <p><b>提升绩效价值</b></p>	<p><b>1. 如何提升交付力-清晰述求聚焦价值</b></p> <p><b>(1) 知识输入：</b></p> <p>✓ 识别利益干系人诉求及，清晰期待</p> <p>✓ 澄清能够满足利益干系人期待的价值主张</p> <p>✓ 盘点成本收益，建立财务思维</p> <p><b>(2) 互动环节：</b></p> <p>✓ 空椅子活动识别干系人述求</p> <p>✓ 案例解析：星巴克价值主张</p> <p><b>(3) 同侪教练：填写自己的行动策略并相互交流</b></p> <p><b>2. 如何提升影响力-优势资源盘点整合</b></p> <p><b>(1) 知识输入：</b></p> <p>✓ 分析外部竞争：主要和潜在竞争者</p> <p>✓ 提取核心优势-满足利益相关方诉求</p> <p>✓ 资源和优势的整合及发力点</p> <p><b>(2) 互动环节</b></p> <p>✓ 小组练习：定义竞技场活动</p> <p>✓ 案例解析：核心竞争优势应用案例</p> <p><b>(3) 同侪教练：填写自己的行动策略并相互交流</b></p> <p><b>3. 如何提升凝聚力-上下一致凝心聚力</b></p> <p><b>(1) 知识输入</b></p> <p>✓ 愿景汇聚激发能量</p> <p>——管理者建立高质量的战略愿景的能力</p> <p>——管理者以身作则的能力</p> <p>✓ 目标引领凝聚人心</p> <p>✓ 基础管理聚拢收心</p> <p><b>(2) 互动环节</b></p> <p>✓ 案例解析：如何建立高质量愿景</p> <p>✓ 视频解析：第一个追随者</p> <p><b>(3) 同侪教练：填写自己的行动策略并相互交流</b></p> <p><b>4. 如何提升执行力-向下促动推动执行</b></p> <p><b>(1) 知识输入</b></p>	<p>■ <b>教学目标</b></p> <p>✓ 通过经营五力的策略学习，能够运用工具辅助生成自己的针对性经营提升行动策略</p> <p>■ <b>工具方法</b></p> <p>✓ 讲解提问</p> <p>✓ 案例分析</p> <p>✓ 视频解析</p> <p>✓ 空椅子活动</p> <p>✓ 团队雕塑活动</p> <p>✓ 定义竞技场活动</p> <p>✓ 小组讨论</p>

	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 识别发展阶段：因事不同识别下属发展阶段</li><li>✓ 灵活匹配方法：因人而异匹配对应管理方法</li><li>✓ 持续产生效能：<ul style="list-style-type: none"><li>——促动不同阶段下属动力的方向要点</li><li>——促动不同阶段下属推动执行的策略</li></ul></li></ul> <p><b>(2) 互动环节</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 视频解析：后浪视频解析</li><li>✓ 案例练习：发展阶段和领导方法的案例练习</li></ul> <p><b>(3) 同侪教练：填写自己的行动策略并相互交流</b></p> <p><b>5. 如何提升学习力-强化迭代更新行动</b></p> <p><b>(1) 知识输入</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 团队学习力的提升的常用方法：系统性团队复盘</li><li>✓ 工具讲解：团队动力复盘、团队能力复盘、团队业务复盘</li><li>✓ 复盘的关键目的</li></ul> <p><b>(2) 互动环节</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 两天课程知识复盘</li><li>✓ 两天学习动力复盘</li></ul> <p><b>(3) 行动计划</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ KISS 细化应对行为和具体举措</li><li>✓ 能量翻转-变革哀悼告别过去实现能量翻转</li><li>✓ 胜利圈庆祝-一句话 Cheek out</li></ul>	
--	---	--