
力出一孔：基于 BLM 的战略规划工作坊

主讲老师：蒋石刚

【课程背景】：

您的企业是否面临以下问题：

1、发展缺雄心

- 老板看到全是机会，下面看到全是困难；
- 基于现有资源能力限制老板的想象空间。

2、增长缺路径

- 业务设计不明确，没有较深的护城河；
- 战略与运营脱节，战略举措石沉大海。

3、上下缺共识

- 没有统一的语言/方法，上下相互不理解；
- 思想/目标/行动不一致，各自为战。

【课程收获】

对企业的价值：

- **抓机会**：廓清战略，找准增长破局机会点，牵引高增长的战略规划；
- **定路径**：将战略意图形成业务组合及创新策略，最终落到客户选择、盈利模式等业务设计中去；
- **促共识**：统一战略思想/语言/方法，上下共识，力出一孔；
- **掌握战略规划**的通用流程、工具、方法及模板。

【课程特点】

- 导师团队平均职业及咨询经历超 20 年，辅导后的企业都实现高增长（最高实现 3 倍增长）；
- 基于本企业真实业务场景，采用咨询与训战结合的方式，输出成果拿回即用；
- 真实的案例解析，导师团队全程辅导。

【参课对象】

CEO/总经理、人力资源负责人、技术产品部门负责人、市场经理/营销经理及其他各职能部门主管等。

【培训课时】

18 课时（两天一夜）。

【课程大纲】

第一部分：只有正确的思想才有正确的战略——统一战略思想

- 战略领导力=战略洞察力+战略决断力+战略执行力
- 战略的本质：战略，战术，战略管理
- 让战略有灵魂：愿景、使命、价值观、经营理念、业务理念与战略的关系
- BLM（业务领先模型）方法论讲解

第二部分：海阔任鱼跃 天高任鸟飞——洞察市场机会

- 不满意是历史前进的车轮：战略由差距激发
- 研讨 1：业绩差距与机会差距分析
- 看行业政策及价值转移趋势，洞察大势，顺势而为
- 研讨 2：宏观及行业分析
- 看客户需求变化，洞察未满足的客户需求
- 研讨 3：客户细分与分析
- 看竞争对手与自己的优劣势，做到知己知彼
- 研讨 4：竞争分析（竞争雷达图）——识别竞争瓶颈与突围之道
- 搭大船过大海，洞察战略机会
- 研讨 5：机会分析（SPAN 图）——定位高价值赛道的增长机会

第三部分：不要让“贫穷”限制你的想象——明确战略意图

- 机会大于成本，战略意图要基于市场机会而非现有资源能力
- 战略意图要对准使命愿景
- 要敢于胜利善于胜利，避免意图过大或过小
- 研讨 6：战略意图——共创未来 3-5 年的战略目标

第四部分：不创新才是最大的风险——关注创新焦点

● 业务组合策略：防着项羽，看着如月，想着田甲

