

# 数智化时代下的管理模式变革

主讲：张光禄老师

## 【课程背景】

信息技术革命正在如火如荼地展开，在计算机技术与无线网络技术迅猛发展的今天，数字化已经到来，它不仅是一个口号，更是一个颠覆传统企业管理，升级现代企业管理的模板。企业中任何经营环节都离不开企业管理的创新与改革。数智化时代下的全新管理模式将成为摆在我们面前的又一挑战。

## 【课程收益】

通过学习全面掌握数智化时代的管理策略和管理工具，从而降低管理内耗，提升整体的绩效水平。

【课程时长】1天（6小时/天）

【课程受众】各金融机构各层级管理者

## 【课程大纲】

### 一、数智化时代已经来临

1. 数字化已成为国家发展战略
2. 随着科学技术的不断发展，对管理者也提出了新的挑战
3. 未来的经营决策不能再沿用过往的“拍脑门”和“我认为”策略
4. 数智化时代一切都要基于数据进行

### 二、我们的管理到底管的时什么

1. 过往的管理方式 VS 未来的管理方式
2. 数字化时代，管理工作的全新挑战
  - (1) 数字化影响企业发展的3个重要维度：
    - ①市场
    - ②需求
    - ③人才
  - (2) 组织面临的挑战及变化：
    - ①个人与目标的关系
    - ②个人与组织的关系
    - ③组织与环境的关系
    - ④组织与变化的关系
  - (3) 数字技术驱动下，组织的5个根本性改变：
    - ①组织功能从管控到赋能
    - ②从胜任力到创造力
    - ③从个体价值到集合智慧
    - ④从分工到协同
    - ⑤从协同到共生
3. 在绩效管理中，我们是要管营销人员的行为？控制他们的财务？还是数据？
4. 一切的管理都是要让必然的无序变为可控的有序（熵增定律）
5. 熵增定律在数智化管理中的应用
6. 未来的管理要从“命令控制式”转向“授权赋能式”

### 三、运用数智化管理，实现精准营销

1. 传统的业务场景下，营销人员大量的时间都是在猜测或询问客户的想法，严重地降低了营销的整体效率
2. 而数智化时代，我们可以通过客户的行为数据进行直接营销，真正的实现了降本增效
3. 对客户可调取信息进行分析，并反馈给营销人员
4. 对客户不同行为进行推断，并反馈给营销人员
5. 根据客户不同阶段进行分层经营和分层成交

### 四、在不同的业务场景进行数智化管理

1. 营销人员网点经营场景
2. 营销人员外拓陌拜场景
3. 营销人员外拓设点营销场景
4. 营销人员线上经营场景
  - (1) 朋友圈经营
  - (2) 社群经营
  - (3) 直播经营

### 五、复盘与总结