
实现战略之高度协同与决策力

主讲：林 安

课程背景

企业在战略端到端的管理中，从规划开始到战略落地实施，普遍存在战略不协同问题，且决策力很弱，针对这两个问题，我开发了这门研讨，希望对企业有益。

培训收益：

企业收益：提升企业的战略协同与决策力，进而提升企业整体的竞争力。

学员收益：找到战略协同的方法，建立框架式的逻辑思考；提高决策能力。

课程结构：授课 60%+讨论 20% +案例 20%

参训对象：中层、高层管理者

培训时长：2 天（6 小时/天）

课程大纲

一、 战略协同

- 1、端到端的战略管理
- 2、战略不能协同的主要原因
- 3、战略不协同的业务表象
- 4、战略协同的方法
 - 1) 达成共识
 - 2) 案例：“你理解吗？你相信它吗？”
 - 3) 做好战略规划
 - 4) 战略解码是协同的基础
 - 5) 共有经营理念（尤其“以客户为中心的经营与服务”理念）
 - 6) 做好绩效管理
 - 7) 善用激励
 - 8) 流程与组织管理是战略协同的关键要素
- 5、案例：华为的战略协同
- 6、讨论：结合你们的业务，战略协同有哪些问题？应该如何解决？

二、 管理技能与领导力

- 1、管理技能
 - 1) 企业经营管理的框架逻辑
 - 2) 高层需要的管理技能
 - 3) 中高层需要的管理技能
 - 4) 中基层需要的管理技能
 - 5) 管理技能层级相通，只有侧重点不同
 - 6) 案例：华为对不同层级干部管理技能的要求与培养

-
- 7) 讨论：除了以上述及的管理技能，你认为不同层级的干部还需要哪些能力？结合你的业务，你具备哪些能力？哪些能力缺失了？对工作有哪些影响？
华为的案例对你有何触动？

2、领导力

- 1) 人们对管理能力认知的误区
- 2) 八维领导力（含决策力）
- 3) 领导力对企业的影响
- 4) 案例：比尔盖茨与稻盛和夫的领导力
- 5) 讨论：你具备上述的部分领导力吗？具体说明这些领导力对你工作或生活的影响

3、领导力与管理技能的关系

三、 决策力

1、具备战略思维

- 1) 战略思维
- 2) 战略思维的四个层级
- 3) 提升战略思维能力的方法
- 4) 案例：抓住巴尔干市场的战略机会

2、决策力

- 1) 决策力的内涵
- 2) 好的市场洞察是决策力的保障
- 3) 需要决策力的主要业务场景
- 4) 决策力的关键要素
- 5) 提升决策力的方法
- 6) 管理者的决策框架与思维逻辑
- 7) 案例：诺曼底登陆的决策力
- 8) 讨论：列举你工作中决策力成功或失败的案例

四、 中层管理者的决策力

1、战略承接后的决策智慧

- 1) 目标决策关键问题
- 2) 指标决策的关键问题
- 3) 让指标代表目标
- 4) 如何确保战略实现

2、风险与障碍管理的决策智慧

- 3、讨论：你需要决策力的业务场景有哪些？你的目标制定与风险管理是如何决策的？有何问题如何解决？

五、 高层管理者的决策智慧

- 1、战略规划制定中的决策要求
- 2、决定企业生死与长远发展中的决策
- 3、对干部管理关键阶段的决策
- 4、企业创新与变革中的决策智慧（含流程、组织，运营的创新改良）
- 5、模糊决策

- 1) 理解模糊的含义
- 2) 对行业、业务的充分理解是“模糊”的基础
- 3) 模糊决策更显“决策力的关键要素”的重要
- 4) 按“关键要素”的要求提升“模糊”决策能力
- 5) 讨论：描述你以往的决策风格，针对模糊决策的要求，应该如何改进？

六、 总结交流

*****The

END*****

说明：每集目录中的具体内容无法详细展开，只能以该课纲描述内容的思路。具体请会议交流澄清。