
创造高收益的阿米巴经营模式

——稻盛经营模式

课程背景：

阿米巴经营模式，源自于日本京瓷的稻盛和夫先生，在“作为人，何谓正确”的经营理念指导下，把大组织划分成一个个小团体，通过精细化分部门核算、目标计划管理、人事评价制度加以运作，在公司内部培养具备经营者意识的领导者，以实现全体员工共同参与的经营模式。阿米巴经营是京瓷的高速发展的奥秘，它之所以神奇，正在于稻盛先生体悟到的企业经营之道在于经营人心，将源自于中国经典文化的经营哲学与分部门核算制度、人事评价制度进行完美融合，形成了独特的，更适合中国企业特色的东方管理模式。

本课程讲师结合多年的工作经验与阿米巴咨询实践，细致的诠释了**稻盛和夫的经营哲学与阿米巴经营的核心内容与落地实操**，而且实践案例丰富，能够帮助企业经营者充分了解稻盛和夫经营思想精髓。

课程收益：

1. 学习稻盛和夫经营哲学。
2. 掌握阿米巴经营模式的精髓。
3. 了解阿米巴落地要诀和实操细节。

课程时间：6 小时

课程对象：公司高管及运营、销售、生产、财务、人事相关人员（每家单位最好组团，便于实操）。

课程特色：内容讲解+案例解释+观点碰撞，深入浅出，资料分享，让您正确理解阿米巴经营的内核；学员参与性强，获得良好的培训体验，容易理解。

课程大纲

前言：初识稻盛和夫

1. 明确事业的目的意义

2. 找到人生与事业的归宿

第一部分：创造高收益的阿米巴经营概论

1. 稻盛和夫与京瓷公司的前世今生
2. 京瓷阿米巴的惊人威力——三个奥秘
3. 阿米巴经营概念及三个目的
4. 案例分享：拯救日航，稻盛和夫的最后一战
5. 经营为什么需要哲学

第二部分：阿米巴经营——构建随时能战斗的组织

1. 具有京瓷特色的小部门核算制度
2. 案例实操：体验家庭记账簿式核算表
3. 搭建培养经营者的平台
4. 阿米巴组织细分的3个条件
5. 阿米巴核算架构是不是企业的组织架构
6. 如何区分核算部门（PC）与支援部门（NPC）
7. 案例分析：销售与生产交易关系的类型与选择

第三部分：阿米巴经营——核算体系如何构建

1. 经营的原理原则-“销售最大化、费用最小化”
2. 核算表的五大要素与特征
3. 阿米巴经营如何有效传递市场温度，如何实现“亲兄弟，明算账”
4. 销售行业核算体系特征及核算表结构

第四部分：阿米巴经营的目标计划体系

1. 如何制定高目标并实现目标全体共有
2. 关差分析步骤与技巧

3. 案例分享：海信冰箱营销达成的反思

第五部分：经营发表会

1. 为什么说经营发表会是培养人的练兵场
2. 经营发表报告的格式
3. 如何实现预实关差机制与 PDCA 改善跟踪计划的互动
4. 从管理者到指导者，领导人的角色如何转变
5. 精细化核算倒逼创造性改善与变革
6. 经营发表会实践中的管理技术方法应用

第六部分：支撑阿米巴经营的经营哲学

1. 会计七原则是核算前准备的指导方针
2. 经营哲学是阿米巴经营判断的基准
3. 构建企业哲学文化体系的方法
4. 稻盛和夫的营销哲学与案例分享

结训：交流与答疑

