
企业财务风险防控执行误区与行动对策

【课程对象】

总经理、副总经理、部门经理、各层级核心骨干，储备干部。

【课程大纲】

3课时, 6课时、或 12 课时 (6 课时/天)

第一部分 识读当代变革艺术

- ▲ 本世纪企业变革演化历程
- ▲ 中国企业五次变革
- ▲ 中国企业人文关系基础分析
- ▲ 当代中国企业决策流程解析
- ▲ 系统工程学与执行行动
- ▲ 对策论与执行行动
- ▲ 博弈论与执行行动
- ▲ 瓶颈管理 — 流程中的流程
- ▲ 案例分析：人际关系基础解析
- ▲ 数据分析：建立健全强化夯实精益流程 DNA

第二部分 风险防控个人行为技巧

- ▲ 人体语言 — 管理者沟通拳头技能
- ▲ 基层识读 — 管理者必备放大镜
- ▲ 掌握蹲下站起节奏 — 管理者的战略眼界
- ▲ 引导疏通 — 管理者要做好班主任
- ▲ 装糊涂：企业流程再造之前
- ▲ 掺沙子：企业不良风气弥漫对策
- ▲ 甩石头：定点攻击策略
- ▲ 树榜样：企业团队再造手筋
- ▲ 九天揽月：采摘全球管理精华
- ▲ 入海捉鳖：对虚假行为零容忍
- ▲ 引君入瓮：关死变革障碍阻力
- ▲ 隔岸观火：捕捉最高优先级行动发力入手点
- ▲ 火中取粟：树立标准榜样楷模
- ▲ 围魏救赵：高级团队技巧
- ▲ 怒斩马谡：严明军纪，统帅千军万马
- ▲ 案例分享：世界 500 强团队人际关系分享
- ▲ 案例分析：某 500 强洪水来袭的现场

-
- ▲ 案例分享：珍爱团队，热爱现场
 - ▲ 研讨：识人、查人，用人与玩人毁人。
 珍爱人，管教人，提升人，依赖人！

第三部分 风险防控团队行为技巧

- ▲ 交货期与生产周期的关系
- ▲ 缩短交货期是企业竞争的关键
- ▲ 缩短生产周期是根本解决之道
- ▲ 什么是提前期(Lead Time)
- ▲ 运用利特尔法则计算生产周期
- ▲ 快速大幅压缩生产周期的方法——缩小转移批量
- ▲ 柔性的观点
 - ▲ 案例分享：企业业务单元图解
 - ▲ 案例分析：某汽车零部件营销总监改善计划
- ▲ 组织行为学基础
- ▲ 如何四两拨千斤
- ▲ 如何随风潜入夜，润物细无声？
- ▲ 如何应对突发，顽固，有预谋的捣乱挑战？
- ▲ 企业法律顾问体系操作实务
- ▲ 团队基础战斗力与个人人际关系分析

第四讲 野战技能普及

- ▲ 非专业主管如何驾驭团队
- ▲ 专业知识自主学习方法
- ▲ 企业团队自我诊断技能
- ▲ 虚拟沟通技能技巧
- ▲ 处理团队绊脚石的五个步骤
- ▲ 如何与上级沟通
- ▲ 如何与决策层沟通
- ▲ 案例分享：为什么德国大师说：
 我们团队素质不够低？
- ▲ 案例分析：企业员工升迁手筋
- ▲ 案例分析：心中时刻惦念董事长，哪怕你只是一名清洁工！

第五章 工欲善其事，必先利其器

- ▲ 磨刀磨枪，不如退而学习
- ▲ 案例分享：夜班设备状态为什么比白班好
- ▲ 互动计算：你的设备 OEE 会有多高？
- ▲ 案例分享：欧美工业平均 OEE 在 40-60%，30%左右也不稀奇。
 韩国 OEE 在 70-80 左右。
 日本部分自动化车间 OEE 达 90%。
 中国大部分企业 OEE 比韩国高，比欧美高？

-
- ▲ 案例分享：日本丰田撤换生产系长，原因是总体 OEE 达到 85%属于虚假？
 - ▲ 零缺点情结 防呆放错乌托邦(就是理想王国共产主义)
 - ▲ 长期战略合作伙伴 战略联盟
 - ▲ 供应链管理与问题解决
 - ▲ 你对供应商评估 供应商也在评估你
 - ▲ 精益采购实践：误区雷区
 - ▲ 精益采购目标：品质 100%、JIT 送货
 - ▲ 企业一线的容错能力
 - ▲ 案例：选择供应商
 - ▲ 思考：丰田与供应商法则适合中国国情吗？
 - ▲ 思考：供应商联盟 什么是双赢？
 - ▲ 自主学习 自我诊断

第六讲 拥抱变革

根据企业具体情况协商，量身定制并锁定课程细目。

备注：有任何细节咨询欢迎与我联系沟通。