

商战奇谋的课程架构

「商战奇谋」不是培训，是一种「心智资本」企业家的商战智能研究，从「明思辨」、「挖本质」、「找核心」、「定经纬」、「养紫牛」、「造水库」六大关键为你定制你的企业战略基因图谱！

「商战奇谋」讲述如何构建战略思维、回归战略初心、明确战略定位、创造战略优势和规划战略未来最终获取利润。

【历史智慧的剑气 指向未来的幽暗】

企业家是一个吊诡的话题，在中国语境下又更显复杂。中国企业家是双线作战，除了应对市场的不确定性，还需应对制度与政策的不确定性。日常经营活动中，他们不能仅倚仗内心信念从事，还必须学会妥协，在现实游戏规则的约束下寻找解决之道！

黄力泓说：「你是巫师、企业家与心理学家」老子说：「治国以正，用兵以奇。」有策略能力的企业家对内是神学家，对外是巫师。对于现阶段流行一系列的智慧学说如总裁智慧宗教智慧等。宗教成为个人信仰的选择，而不是商业、法律与决策的依据。教育的力量在于开发我们的思考判断力，而非灌输意识形态。企业决战不在战场，而在企业高层的谋略决策脑力。

「无知，使人贫穷；错误的认知,比无知来的更可怕！」在企业的经营上我们未来看起来不确定、不稳定。在美国飓风桑迪造成的人员伤亡及物质损失让人们再度关注气候变化，也使得寻求开发利用资源及保护环境新方法的需求显得越发重要。由日益凸显的不平等、财政紧缩措施、高企的失业率、政府执政无力、制度失效及其他原因导致的社会动荡不断升级。将会有更多不能洞察未来发展趋势的企业被淘汰，如柯达。这家企业发明了数字相机，却仍将业务重心放在胶卷业务上，最后不得不申请破产。

2017年，全球范围内大规模的经济与社会力量再分配过程仍将继续。上述力量会从那些未能取得进展的机构（尤其是政府及银行）流出，流向社区、个人及那些能够洞察这些改变未来世界的趋势并采取相应措施的商业领袖们所领导的企业！

经营正在颠覆，执行正在崩塌！经营，颠覆无处不在！看得见的颠覆：与其更好，不如不

同，非主流才是未来，主流终将衰亡，异端正在兴起。看不见的颠覆：那些正在消失的传统企业，那些悄然消失的个人能力。业余干掉专业、内行干掉外行，剧情越来越怪诞、越来越狗血。互联网时代的企业需要跨界思维！

黄力泓的「脑体经济学」的观点战略有两个层面：一个是企业战略，一个是品牌战略。品牌有生产周期，可以死亡，这种情况下要救的是什么？是企业，而不是品牌。企业就像花园，树生病了要死掉没问题，你还可以种一棵新的树，但花园只有一个。

商业的竞争中企业战略的要点是什么呢？是去识别机会，然后根据情况判断是不是用不同的品牌去抓住不同的机会。要发现这个机会，同等也就意味着要发现原来你的主业正在衰退。中国企业的活路在哪？提前十年想，提早五年做！战略，就是站在未来角度思考现在的选择！战略代表了方向，没有方向，企业何去何从？战略规划了未来，没有未来，企业因何存在？

课程模块：（三次进行的课程模块）

「明思辨」战略决定组织未来的行动选择

- 1 企业战略能力测试
- 2 商解三国之曹操的企业战略
- 3 战略为何重要？
- 4 战略因何存在？

「挖本质」企业战略缺失，失去的是未来！

- 1 构建战略思维：战略定义、战略要素、战略价值
- 2 回归战略初心：使命、愿景、价值观、战略目标
- 3 你能用 15 个字说清楚公司策略吗？

「找核心」利润筹划 — 企业家的必修课

- 1 明确战略定位：内外部环境分析、利益相关者期望、资源能力评估、整合资源能力、利基战略

2 创造竞争优势：目标客户、独特价值、系统支撑

3 构建利润创造模式

「定经纬」让每一个战略都稳准狠

1 规划战略未来：核心业务、增长业务、种子业务

2 互联网时代经营管理变革

3 互联网时代下的执行创新

4 " 竞争边界 " 的选择及 " 时间窗口 " 的选择

「养紫牛」重要不值钱，稀缺才值钱

1 企业持续赢利的最佳战略组合有哪些？

2 一句话、一张图描述清楚你的企业商业模式

3 消费者的大脑如何运行？

4 无限接近持续盈利的关键中的关键

「造水库」企业如何做好利润管理？

1 人性、博弈论与制度设计

2 重新定义需求，重新定义行业

3 企业生命周期与成本、利润控制的核心

4 企业如何把握产业机会，与资本合作共同实现产业升级？