

《首席增长官》总裁班

新商业时代企业利润增长必修课

新商业时代，全球经济扑朔迷离，疫情影响在重塑各个行业的竞争格局，中小企业举步维艰，面对激烈的竞争环境，企业增长遇到巨大挑战，企业主的困惑也越来越多：

- 1、市场竞争越来越大，运营成本高、利润薄，企业发展遇到瓶颈，增长乏力。
- 2、公司发展依赖“能人”，高管离职造成企业崩盘，销售高手离开成为竞争对手。
- 3、绩效薪酬机制不完善，没有激励性，团队成员没有动力，公司目标难以达成。
- 4、大销售居功自傲，利用公司资源和关系做着自己的小生意，造成公司巨大损失。
- 5、企业文化价值观没有统一，高管各自为阵，团队缺乏凝聚力、向心力和战斗力。
- 6、业务流程管控体系不健全，大客户久攻不下，新业务无人开拓，大项目全靠老板。
- 7、销售员不敢见客户，很难见到决策人，还抱怨公司政策不好，总是替经销商说话。
- 8、销售人才培养难、周期长、成本高，管理干部只想自己做业务赚钱，不愿意培养团队。

“增长”已经成为企业关乎生死存亡的决定性命题，没有传统意义上的护城河，没有资本风口下的试错机会，唯有用更快的速度、更低的成本实现可持续增长，才是企业在激烈的竞争环境中存活下来的**核心竞争力**。

企业的利润增长，不仅仅是靠老板一个人的努力，而是要依靠公司核心团队的推动和落地！

《首席增长官》总裁班，为企业打造一批优秀的首席增长官，导入一套利润持续增长的解决方案，帮助企业逆势中突破增长瓶颈，降本增效，复制扩张，做大做强！

【学习对象】老板带股东、营销、财务、生产、人资、店长等干部参加学习

【学习时间】三天二晚，白天授课，晚上梳理方案，一对一咨询辅导

【学习地点】长沙市世纪金源大饭店二楼望江厅

【学习费用】原价 59800 元/人，优惠价 29800 元/人（买一送二）

课程大纲

课程模块	课程内容	课程大纲
定目标	增长战略规划	1、增长认知： 传统型企业和创新型企业增长的区别是什么？ 2、增长价值： 如何围绕利润增长，找到持续增长的赛道和杠杆？ 3、增长规划： 如何结合行业特点，确定企业未来持续增长的路径？
	营销增长策略	1、我的价值： 如何精准定位，打造企业的核心竞争力？ 2、用户价值： 如何建立用户思维，布局具有竞争力的产品矩阵？ 3、生态价值： 如何整合上游、合作中游、帮扶下游，找到新的盈利点？
	目标结果管控	1、目标设定： 如何科学合理地设计和分解目标，实现业绩增长、利润倍增 2、目标管控： 如何运用工具，通过过程的管控，拿到更好的结果？ 3、目标增长： 如何结合行业特点和公司业务模型，实现公司目标增长？
	铁军文化打造	1、文化提炼： 如何建立企业核心价值观，为企业增长思想赋能？ 2、文化打造： 如何通过文化导入，提升团队凝聚力、向心力和战斗力？

建团队		3、文化落地： 如何打造一支攻无不克、战无不胜的营销铁军？
	人才培养体系	1、人才选拔： 如何通过特殊的人才招聘方法，选拔培养优秀的营销特种兵？ 2、人才培养： 如何慧眼识才，批量复制优秀的营销管理干部？ 3、人才复制： 如何建立内部造血的人才培养体系，实现团队裂变式增长？
	组织激励机制	1、物质激励： 如何设计薪酬机制，激励员工超额完成公司目标？ 2、能力激励： 如何设计全员职业晋升体系，达成企业增长目标？ 3、精神激励： 如何重塑营销团队的价值观，打造增长型组织？
拿结果	业务流程管控	1、客户资产数据化： 如何建立客户数据管理模型，客户价值增长最大化？ 2、数据化营销： 如何分析用户心理，设计业绩倍速增长的营销流程？ 3、业务数据化管控： 如何制定业绩持续增长的业务流程管控体系？
	高效会议管理	1、会议制度： 如何根据增长目标，建立完善的会议机制，提升工作绩效？ 2、会议执行： 如何开好经营性会议，查漏补缺，降本增效，开源节流？ 3、会议落地： 如何开好目标型会议，营造团队积极向上的竞争氛围？
	团队经营管控	1、自我修炼： 如何提升领导境界，成为独当一面的首席增长官？ 2、下属管理： 如何读懂人性、洞察人心，激励团队全力以赴达成目标？ 3、团队管控： 如何创新经营管理，管过程、控结果，保证业绩持续增长？