

中国特色的阿米巴经营模式

课程背景：

2022年以来世界处于新一轮经济周期开始前的极度深寒,外围经济环境完全可以用“大萧条”形容，我们该如何寻找走出大萧条的出路？任正非的华为管理以及稻盛和夫阿米巴经营已经成为时下中国企业学习的两大风口！我们认为国内企业应向稻盛和夫学习如何在在大萧条中飞跃的大智慧！我们希望通过学习阿米巴经营帮助找到一些适合本企业发展的简单易行、标本兼治、系统缜密的经营管理模式。前三十年，中国企业从未停止向外取经，最后发现我们太多重视管理而忽视了经营，经营和管理如何动态平衡？稻盛和夫认为，经营企业就是经营人心，要培养和老板一样思考决策和行动的经营人才，希望员工人人成为经营者！任正非认为，企业管理无非就是抓好客户、流程、绩效三件事，希望员工人人成为奋斗者！

近几年，国内企业界在痛苦迷茫中不停寻找出路，有不少企业老板因从众心理导致为阿米巴而阿米巴，出现了很多烂尾楼和半拉子工程，没有真正将阿米巴经营与科学管理进行有效融合，无论在价值逻辑和实践落地层面均没有打通，形似而神不似，本课程针对国内想学习或正导入阿米巴经营的企业量身定制、精心打造的课程，您在学习到稻盛和夫的阿米巴经营模式的同时，也可吸收华为经营管理体系精华，即所谓的中国特色！

课程收益：

- ▲ 通过阿米巴系统构建让员工在公司平台上内部创业，人人成为经营者，老板与员工共同驱动公司业绩成长！
- ▲ 通过阿米巴经营，构建以客户为中心、培养经营人才、以奋斗者为本的经营模式，建立企业造血功能，帮助企业由小变大、由大变强
- ▲ 学习如何针对国内企业的实际特点在阿米巴系统中融入中国特色，吸收华为管理模式精华，抓住经营管理的核心本质，将复杂管理简单化。

课程特点：

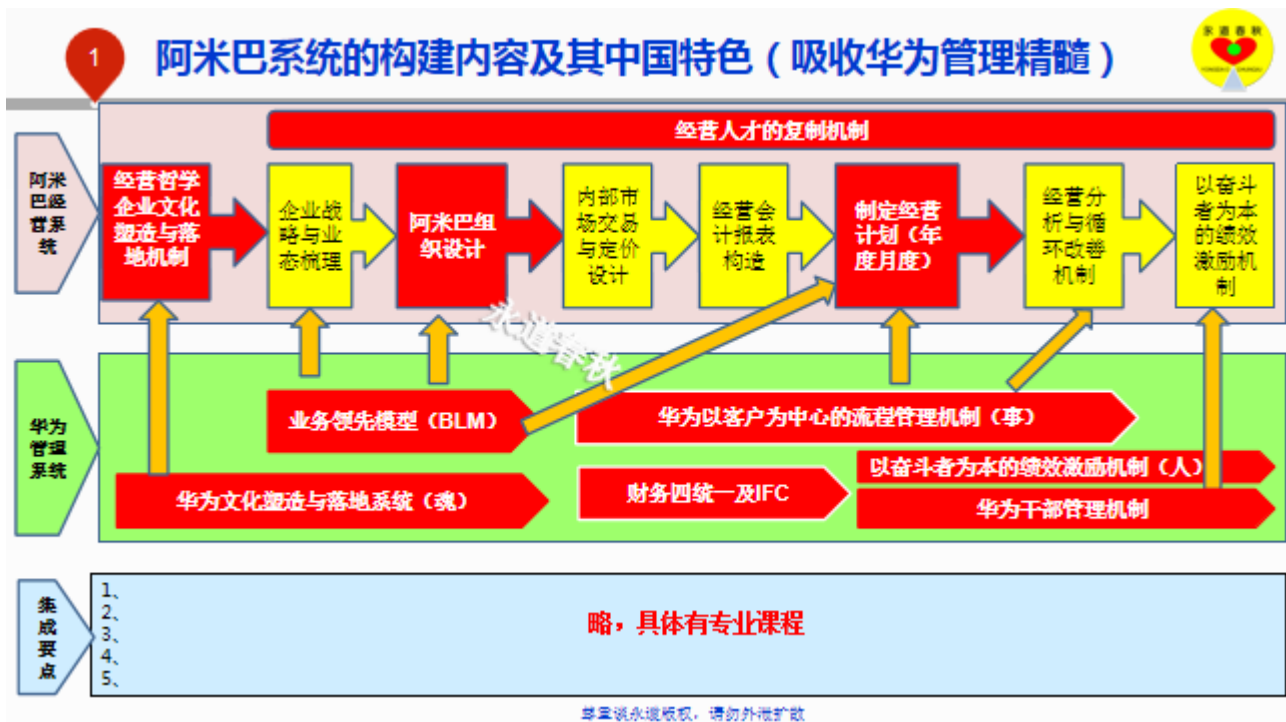
- 实战性：谈老师在华为和三家上市公司有多年中高层管理实战经验并完成了几十个经营管理咨询项目，积累了大量客户现场实际案例。
- 实效性：多个成功企业真实而有用的案例在课堂上与学员分享，给学员启示。
- 实用性：多种管理的方法和工具传授给学员，帮助学员提升团队管理能力。

● 实惠性：课程带给企业和学员的价值完全可以媲美并超越市场上的阿米巴课程以及学习华为课程，鱼和熊掌可以兼得，完全物超所值！

课程时间：1-2天，6小时/天

课程对象：中高层管理者及骨干员工

课程方式：训战结合、全程互动、案例丰富、现场实操



课程大纲

一、阿米巴为何成为国内企业学习的风口

1. 国内企业当前的核心问题和出路
2. 认识经营之圣稻盛和夫及其阿米巴经营
3. 阿米巴经营的目的以及能为企业带来的价值

视频分享：稻盛和夫解释阿米巴的真义

4. 阿米巴为何需要加入中国特色？
5. 阿米巴经营模式的基本构造与运行逻辑

二、以客户与战略为导向的组织设计

1. 以战略与客户为导向开展组织设计

2. 学习华为从战略到执行框架体系
3. 责权利对等机制如何才算落地？
4. 部门存在的价值在于找准定位
5. 阿米巴组织 VS 职能型 VS 流程型组织
6. 阿米巴组织划分的前提与顺序
7. 人体仿生学角度设计组织
- 8. 案例分享：华为铁三角深度解剖**
9. 各行业阿米巴组织划分案例

练习 1：构建本企业的阿米巴组织架构图

三、构建以客户为中心的內部交易系统

1. 阿米巴内部交易与定价的基本原则
2. 阿米巴内部交易的意义
3. 内部市场与外部市场区别
4. 内部交易结构图模型
5. 内部交易定价的原则与方法
6. 阿米巴内部交易价格体系模型
7. 各行业阿米巴内部交易构造图

四、构造小学生也看得懂的经营会计报表

1. 阿米巴经营会计与财务会计的区别
2. 稻盛和夫洞察人性的会计七原则
3. 阿米巴经营会计报表的数据结构
4. 经营会计报表将复杂管理问题简单化

五、经营分析及业绩改善体系构建

1. 建立阿米巴经营的 PDCA 循环
2. 年度经营计划与月度经营计划
3. 基于经营会计报表的业绩分析
4. 以经营结果为导向的指标体系设计
5. 如何有效开展月度经营分析
6. 华为经营的 1 表 1 报 1 会

六、经营哲学与阿米巴绩效激励

1. 企业经营为什么需要哲学？

2. 企业经营哲学的核心内容
3. 阿米巴经营哲学落地体系
4. 绩效的含义与绩效管理本质
5. 阿米巴组织绩效评价标准
6. 基于组织评价的个人评价
7. 华为以奋斗者为本的绩效激励

七、如何在企业中推行阿米巴经营

1. 阿米巴经营推行成功的基本原则
2. 阿米巴经营本土化落地推行步骤
3. 阿米巴经营推行的常见误区