

《战略执行与绩效突破》

一体化管理中的平衡计分卡实战应用

主讲：钟意

【课程背景】

一体化项目管理具有周期长、资源投入密集、多部门协作复杂的特点，传统绩效管理工具难以有效承接战略目标。本课程基于平衡计分卡（BSC）方法论，结合行业标杆案例，与极简绩效落地工具，帮助学员掌握从战略地图设计到行动计划落地的全流程管理工具，实现战略目标的可视化、可量化、可执行化。

课程结合企业绩效管理过程中的真实需求，解决学员在企业绩效落地的过程中面临的“目标识别、目标分解、目标落地”的三大难题，使学员学之解惑，学之能用，带领企业踏上绩效达成的能力升级之路，实现企业持续发展。

【课程收益】

- 战略分解：掌握战略地图绘制方法，清晰分解战略目标至财务、客户、流程、学习四维度。
- 绩效设计：输出行业专属的平衡计分卡指标库，覆盖行业核心指标。
- 执行落地：输出完整的行动计划表，链接战略目标与日常管理动作。
- 成果输出：将输出的战略地图、平衡计分卡、行动计划汇总生成一页纸计划书。

【课程对象】企业人力资源总监、经理、绩效专员、中高层管理者

【课程时间】1天(6小时)

一、战略地图——从战略愿景到执行路径（1.5H）

1、战略澄清

- 战略金字塔模型（使命→愿景→战略主题）
- 行业战略痛点分析（招商周期、资源协同）
- 战略目标筛选工具（SMART+ROI 评估）

案例：某产业园“三年百亿招商目标”战略框架

工具：客户价值描述工具

互动：提炼企业3个核心战略目标

2、战略地图的四维度设计

- 财务维度：现金流与资产周转率优化

- 客户维度：招商客户群体与价值传递
- 流程维度：项目全生命周期关键控制点
- 团队维度：需要的能力支撑因素

案例：某商业综合体战略地图

工具：战略地图

互动：绘制企业战略地图

3、战略协同与对齐

- 跨部门目标对齐：战略主题工作沟通
- 资源冲突解决：优先级矩阵
- 战略沟通工具：一页纸说明书

案例：某文旅项目工程与招商部冲突解决

工具：资源优先级矩阵

互动：模拟部门目标对齐会议

二、平衡计分卡——从战略到绩效指标设计（2.5H）

1、绩效指标体系设计

- 行业指标库（招商转化率、EPC 周期偏差率）
- 因果分析法（招商率→客户拜访量）
- 指标权重设定（AHP 层次分析法）

案例：某新区开发项目 BSC 指标库

工具：绩效指标库模版、年度预算表、年度经营计划模版

互动：设计部门级 BSC 指标卡（含权重）

2、指标验证

- 绩效数据来源
- 指标对齐（上下左右验证）
- 指标评估设计

案例：绩效指标评估设计案例-允许问题存在吗？

互动：指标验证模拟

3、指标分解

- 基准值测算（历史数据+行业对标）
- 挑战值设定（阶梯式目标法）
- 目标分解公式（层次分解：公司→部门→岗位，时间线分解）

案例：某公司的绩效管理与激励方案

工具：绩效合同模版

互动：小组研讨

三、行动计划表——从指标到执行落地（2H）

1、计划制定与资源匹配

- 行动方案设计（5W2H 模型）
- 资源匹配（人力/预算/权限）
- 风险预案（关键节点清单）

案例：某 PPP 项目招商攻坚行动计划

工具：行动计划表模版

互动：制定部门季度行动计划表

2、OGSM 落地管理

- OGSM-P 工具
- OGSM 汇总管理
- 计划对齐

案例：某公司 OGSM-P 落地案例

工具：OGSM-P 模版

互动：汇总输出成果至 OGSM-P 工具表（形成一页纸计划）

3、回顾与转化

- 内容回顾
- 应用计划