

《节省百万咨询费用-组织管理与激励体系搭建训练营》

主讲：于洋老师

【课程背景】

在成长型企业里，组织管理始终是一项关系全局的基础工作。组织战略和外部环境，企业本身成长的需要，企业内部条件诸如技术条件的变化，人力资源管理体系条件的变化，管理条件的变化以及外部环境的变化等都将引起组织管理模式的变革。组织管理体系由于始终围绕企业战略和核心业务而处于动态的变化之中，从而更加注重于培养核心竞争力。

管理现状难以满足公司发展的需要，首先表现在目标管理、绩效考核和薪酬激励的设置方面。同时新的战略定位也迫切要求组织管理体系的变革。组织管理体系要紧紧围绕企业战略，围绕企业的核心业务，才能有序、高效。也才能实现人才的合理配置。实现企业发展压力的有效传递。

更多的企业在遇到发展困境、上升瓶颈、突破乏力时更多的选择是找到咨询公司，动辄几十万，甚至上百万来寻求更体系化、标准化的建设。但是，等到咨询公司离场后，真正运行的还是自己人，结果花了百万巨资的咨询项目还是难以落地。因此，企业需要彻底扭转这样的局面，就需要改善其最本质的环节→如何有效转化。

本三天两晚训练营的目的，就是用最简捷、最实用、最易落地的方式帮助企业实现上述目标。

课程是包含目标管理、绩效管理和薪酬管理三个组织管理最核心的部分。

我们的培训宗旨：培训现场必须有产出！彻底的落地实践，杜绝理论化。

【课程收益】

1. 了解企业管理的顶层战略性思维；
 - 现场学习成果：组织的关键目标及制定的逻辑关系、企业绩效管理落地的三大障碍、OK 绩效管理模式
2. 掌握如何有效的进行目标管理（目标设计与分解），从而形成一个公司一盘棋的效果；
 - 现场学习成果：目标环境分析、如何制定软性目标和风险控制目标、关键业务目标（业绩/利润/回款）制定、客户数量预测、目标分解 4×3 法则应用、目标分解的责权划分（ARCPI）、目标在时间维度上的分解实践、目标管理镶嵌应用
3. 掌握如何进行正确复盘；
 - 现场学习成果：复盘四步法、复盘时如何调整目标
4. 掌握绩效考核指标设计的三步法
 - 现场学习成果：衡量和判断关键绩效考核指标的一个重点、工作量和专业的衡量标准、绩效考核指标提取的三步骤、考核指标定义的三种类型、考核标准设计的原则和依据
5. 掌握绩效面谈中如何正确应对三种常见情况，认识到绩效面谈的重要性；
 - 现场学习成果：绩效面谈应做的四件事、性格测评、三类型员工面谈时的 9 大要点、5 分钟让员工积极响应绩效面谈
6. 掌握绩效考核结果的有效应用，从而与员工建立起长期的效益关系而不是短期的交易行为。
 - 现场学习成果：招聘和转正标准的制定、培训与晋升挂钩、人才盘点宫格设计、宫格镶嵌法设计、奖金&调薪比例设计
7. 优秀薪酬管理的两大原则：① 薪酬必有目标；② 激励必有目标，激励必有考核

➤ 现场学习成果：组织的关键目标及制定的逻辑关系、本土企业薪酬管理的三大问题、薪酬结构与组织目标的对应关系

8. 组织薪酬体系建设八步骤

➤ 现场学习成果：薪酬等级及任职资格设计、如何做好市场薪酬调研与应用，岗位价值评估设计、宽带薪酬设计（要求学员必须在现场设计出一套）、如何应用能力评估进行有效的套改测算、薪酬复盘

9. 薪酬结构设计

➤ 现场学习成果：掌握五大类型职能的薪酬结构设计及重点环节

10. 效益薪酬设计

➤ 现场学习成果：掌握提成薪酬的设计、掌握分红（奖金）薪酬的设计、掌握超额奖薪酬设计、掌握股权设计思路

【课程特色】

实战，拒绝过多理论；科学，注重脉络清晰；落地，讲求学以致用；精华，实例经验分享。

【课程对象】

- 1、决策层、高、中层管理人员（包括董事长、总裁、总经理、副总经理、职能部门总监、经理、副经理）
- 2、战略及组织绩效管理部门管理人员
- 3、人力资源专业人员

【课程时长】

3天2晚

【课程大纲】

第一天 目标管理、目标设计与目标分解实务

第一部分 目标与企业发展的关系

一、组织的关键目标有哪些，各目标间的逻辑关系是怎样的？

1. 企业/组织的六大核心目标及其逻辑关系

① 六大核心目标及其逻辑关系

2. 企业做好经营和管理的五星原则

3. 组织管理体系建设的几个核心

第二部分 目标管理概论

二、应当如何理解企业的目标管理？何为企业目标管理中的四大难点？

1. 什么是目标管理？

实战问题解读：如何将目标管理融入到企业文化中

2. 目标管理的本质作用

实战问题解读：有目标≠目标管理

3. 目标管理现实问题研讨

研讨活动：堆高塔

4. 目标管理的流程框架级四大难点

实例解析--“某集团‘五年规划’战略修编

第三部分 目标设计

三、企业目标制定是有规律可循的，如何利用标准和简易目标设计？

（一）目标设计的方法

1. 目标设计的环境分析工具--SWOT/PEST/波特五力

2. 初阶 SWOT 应用解析

实例解析--某公司目标设计的 SWOT 应用解析

3. 高阶 SWOT 应用解析

实战应用工具 1：各要素排序规则

实战应用工具 2：IFF&EFF 矩阵实践

实操练习：如何利用 SWOT 结果设计：①软性目标②风险防范目标③硬性目标（如营业收入、利润目标）

(二) 目标设计的简易方法

4. 目标设计的快捷数据统计方法

① 行业及区域市场数据统计（外）

实战问题解读：只统计和分析与组织目标设计密切相关的数据

② 主要竞争对手数据统计（外）

实战问题解读：只统计和分析与组织目标设计密切相关的数据

③ 公司经营数据统计（内）

实战问题解读：简化财务数据，强化数据的可用性

5. 关键组织目标设计

① 营业收入目标制定

实战问题解读 1：营业收入制定的通用公式

实战问题解读 2：营业收入设计中：老市场（存量）和新市场（增量）的收入占比是多少？

实例解析 1：某公司年度营业收入目标设计思路解析

实战问题解读 3：客户数量如何预测？从而确定业务团队编制数量

实例解析 2：企业在产品不定型（新产品投入市场）情况下如何制定业绩目标？

实例解析 3：企业在市场不定型（新区域开拓）情况下如何制定业绩目标？

实战问题解读 4：客户数量如何预测？从而确定业务团队编制数量

实战问题解读 5：如何解决员工不愿意开发新客户的问题

实战问题解读 6：销售提成比例是怎么定出来的？

② 利润目标制定

实战问题解读 1：毛利润目标制定的依据

实战问题解读 2：阶梯毛利润目标制定和提成的设计

实战问题解读 3：为何业绩优秀的企业都重视净利润目标的设

③ 回款目标制定

实战问题解读 1：应收回款率目标如何制定和控制

实战问题解读 2：账期目标如何制定和控制

6. 《目标责任书》的设计与签订

① 《目标责任书》的三级目标如何设计

② 《目标责任书》的考核标准如何设计

③ 《目标责任书》标准模版解读

实战问题解读 1：如何解决《目标责任书》签订后与制度变化后的冲突

7. 不同情景下的的目标设计

① 集团化企业的目标设计

② 初创企业的目标设计

③ 实行内部交易的企业的目标设计

8. 衡量目标设计的有效性的工具

实战应用工具：SMART 推导模板

实战问题解读：高阶 SMART 应用（最清晰实践）

实战问题解读：高阶 SMART 应用的核心--全部量化（一旦有不量化的，皆为不合规）

本章总结：能力自测与学习成果清单

第四部分 目标分解

四、企业设计了目标，却卡在向下的有效传递，如何有效进行目标分解？

1. 平衡积分卡 VS 战略地图是否适合中企业？

2. 为何目标分解不能直接向下拆分？

实例解析--某公司由于目标直接拆分导致全国各销售大区难以统一

3. 目标分解之纵向任务轴维度分解的正确思路和步骤（即第一维度分解）

实战问题解读：多层次目标分解三步骤

4. 工具解析-目标分解四步法解析

实战应用工具：目标分解四步法（即：目标分解 4x3 法则）拆分路径精讲

实例解析--某公司目标分解四步法分步骤细化实操解析

5. 目标分解中责权划分的设计

实战应用工具：ARCPI

6. 目标分解之横向时间轴维度分解（即第二维度分解）

实操练习--目标分解四步法演练

实战问题解读 1：时间轴目标调配思路及核算公式

实战问题解读 2：如何进行有效的复盘、及复盘时如何对目标的调整

7. 目标分解综合案例解析--某城投集团目标分解四步应用成果解析

8. 实战应用工具：目标-责任-考核-薪酬结构联动镶嵌表

9. 过渡视频分享：过程管理=考核监控

本章总结：能力自测与学习成果清单

第一天晚上实操：年度目标设计与分解实战。

要求：公司年度硬性指标→业绩目标和利润目标形成初步框架

第二天 绩效管理及体系搭建

第五部分 绩效管理的宏观认识

五、大部分企业虽搭建了绩效管理和考核体系，为何总是难以达到预想的效果？

1. 影响企业绩效管理水平的两大因素

实战问题解读：企业综合管理水平 VS 人力资源管理水平衡量标准

2. 绩效管理的核心地位

实战问题解读：为什么绩效是贯穿了“目标--流程--职责--计划--制度”的枢纽

3. 绩效管理落地中的三个致命点

① 目标依据不足

② 绩效管理只做到“绩的层面”

③ 绩效考核与组织脱节

4. 最适合中企业业的绩效管理方式

① 目前企业常见的绩效管理与考核方式解析：积分制、阿米巴、KPI、OKR

② 讲过实践后的最适合中企业业的绩效管理方式：OK 绩效管理方式

5. 绩效管理体系搭建框架

第六部分 绩效考核指标设定

六、考核指标设计不是越多越好，而是要聚焦关键绩效考核指标

（一）关键绩效考核指标设计三步法实操应用

1. 关键绩效考核指标的提取

位
路)

① 绩效考核指标提取的两大途径

- 目标分解途径

- 部门与岗位职责提取途径

实战问题解读 1：部门？岗位从何而来？部门与岗位设计的正确途径

实战问题解读 2：如何解决 KPI 与 KCI 的混淆应用？凸显 KPI 作为关键考核的核心地

② 关键绩效考核指标提取方法

实战应用工具：以目标/目的为导向的关键绩效考核指标提取三步法（当下最清晰思

实例解析：某制药企业关键绩效考核指标提取三步法的实操落地解析

实操练习--结合企业实际情况，进行关键绩效考核指标提取三步法的实操

③ 关键绩效考核指标提取的 4 项落地原则

实例解析：武汉某企业关键绩效考核指标原则应用的实操落地解析

2. 关键绩效考核指标的公式/定义设计

① 绩效考核指标进行公式/定义设计的重要性

实例解析：销售人员按利润计算提成不清的尴尬

② 关键绩效考核指标设计的常用三种类型

实战问题解读 1：定义/公式设计的有效性

实战问题解读 2：次数类定义为何不能转化为比率类定义

实操练习：绩效考核指标定义/公式设计实操（接上一练习）

3. 关键绩效考核指标的考核标准设计

① 考核标准设计的重要性

实例解析 1：某企业不同销售大区的销售达成率考核标准设计思考

实例解析 2：某企业不同项目的质量问题的考核标准设计思考

② 考核标准的设计思路

实战问题解读：关键绩效考核标准设计的依据来源

实例解析：衔接上两个练习解析考核标准设计实操案例

③ 绩效考核标准设计的 4 项落地原则

实战问题解读 1：KPI 指标务必全部量化

实战问题解读 2：考核标准要体现奖惩兼备

实战问题解读 3：考核标准的设计要在可接受范围内

实例解析：最难岗位考核标准量化的实操案例

核心策略解读：从考核标准设计揭示绩效管理的三层价值体现，最弱的价值的考核打

分

七、绩效考核的设计如何随着企业发展而变化？

4. 绩效考核体系设计的两个关键点

实例解析 1：利用绩效考核系数解决某企业编制不足，兼职过多的情况

实例解析 2：利用绩效工资池设计，解决同质化较重的岗位的绩效考核实践

5. 过渡视频：绩效面谈

本章总结：能力自测与学习成果清单

第七部分 绩效面谈

八、绩效面谈的实施为何是雷声大雨点小？到底谁该为此负责？

1. 绩效面谈的目的、步骤及关键内容

2. 绩效面谈为什么这么难？

3. 绩效面谈常见的局面
4. 绩效面谈谈不好谁的责任最大？
5. 面谈过程中最常见的三种类型

实战应用工具：性格测评

九、对于企业中常见的三种类型的员工，作为管理者应当如何制定面谈策略？

1、第一类型绩效面谈

面对的问题：

Q1、员工放松不下来，对绩效面谈存在抵触情绪

Q2、难以谈出员工的真实感受和想法

① 案例解析-将心比心（问题篇）

② 问题研讨与改进方案

③ 案例解析-将心比心（改善篇）

④ 要点总结

实战工具：BEST 法则

2、第二类型绩效面谈

面对的问题：

Q3、触碰员工的敏感地带，爆发“战争”

Q4、缺乏同理心，员工认为绩效面谈就是“找茬”

Q5、缺乏依据，员工对考核结果不认帐

① 案例解析-就事论事（问题篇）

② 问题研讨与改进方案

③ 案例解析-就事论事（改善篇）

④ 要点总结

实战工具：汉堡原理

3、第三类型绩效面谈

面对的问题：

Q6、面谈缺乏讨论框架，沟通内容不系统

Q7、缺乏数据，结论判断模糊，面谈节奏被员工控制

Q8、缺乏相互认同的目标，面谈结果无跟踪效果

① 案例解析-控制局面（问题篇）

② 问题研讨与改进方案

③ 案例解析-控制局面（改善篇）

④ 要点总结

实战问题解读：面谈需要准备什么？

4. 案例解析（视频）-如何做好内部员工绩效面谈培训

实战问题解读：员工与领导面谈需要注意的三点关键

本章总结：能力自测与学习成果清单

第八部分 绩效结果应用

十、如何开展绩效考核结果的分析？

1. 横向分析

2. 纵向分析

案例解析 1-某钢铁集团年度绩效考核结果分析报告

案例解析 2-某水务集团人均生产力与产值的绩效考核结果分析报告

十一、绩效考核结果如何应用在招聘、培训、人才盘点和人才评估？

1. 绩效考核如何推动目标的实现

实战问题解读：如何根据企业的战略规划设计考核指标？

2. 绩效考核结果应用于招聘和转正

案例解析：某岗位考核结果在招聘和转正时的应用

实战应用工具：各岗位标准建设模板

3. 绩效考核结果应用于培训

实例解析：某控股集团绩效考核结果在培训体系建设时的应用

实战应用工具：以考核和评估为基础的培训计划应用

4. 绩效考核结果应用于员工利润意识的建立

思考练习：正态分布实施的本质作用

实战问题解读：正态分布的替代模式

5. 绩效考核结果应用于人才盘点和人才评估

① 9/16 宫格介绍

实战问题解读：双低宫格的人员如何发展？

② 如何利用宫格设定员工培养发展路线

③ 宫格设计与应用的三步法

实战问题解读 1：宫格设计的动态分数区间如何有效设计

实战问题解读 2：企业应设计几套宫格才合理

实例解析：某企业宫格设计实操分析

实战应用工具：宫格镶嵌法-解决后备人才的储备问题

6. 绩效考核结果应用于奖金分配和晋升（薪）

思考练习：根据人才评估结果如何分配奖金和设计晋薪幅度

实战应用工具：利用宫格结果的奖金与晋薪的标准分配比例

本章总结：能力自测与学习成果清单

第二天晚上实操：绩效考核管理体系建设

要求：1. 公司组织目标转化为关键绩效考核设计；

2. 利用关键绩效考核指标设计三步法执行

第三天 薪酬管理及体系搭建

第九部分 薪酬管理与组织目标的关系

十二、薪酬管理是企业激励的关键所在，到底如何设计具有激励性的薪酬管理体系？

1. 为什么说薪酬是企业激励的核心？

2. 薪酬激励机制与目标管理的对应关系

案例分享：福特 5 美元的薪酬变革

3. 本土企业薪酬管理存在的普遍问题及优化思路

第十部分 薪酬管理体系的宏观认识

十三、薪酬体系是一套联动工程建设，需要各个系统有机的配合

1. 为什么薪和酬的作用是不一样的？

2. 薪酬管理体系框架

实战问题解读：从薪酬体系框架认识为何大部分企业的薪酬体系发挥不出有效的激励作用？

实例解析 1：薪酬外部竞争性和内部公平性是如何体现的？

实例解析 2：薪酬经济性是如何体现的？如何理解薪酬的“234”法则？

3. 认识人工成本总额与工资总额之间的关系

实战问题解读 1：人工成本总额都包括哪些？

实战问题解读 2：人工成本总额是工资总额的多少倍？

实例解析-税后到手 8000 元的工资，企业需要实际支付的人工成本是多少？

4. 人工成本总额占比的三个问题

实战问题解读：人工成本 VS 总成本；人工成本 VS 营业收入；人工成本 VS 利润额

第十一部分 组织薪酬系统设计（核心体系）

十四、薪酬系统设计是相对较难的环节，优秀的薪酬体系可以应用 10-15 年以上，是如何到的？

1. 什么情况下适合进行薪酬体系建设和优化？

案例分享-华为、联想、阿里的薪酬体系优化

2. 组织薪酬体系设计流程与步骤（八步法）（经过若干咨询项目进行 5-6 次系统优化后的具体方法）

步骤一：确定薪酬策略

实战问题解读：薪酬策略（领先型、平和型、追随型）是如何区分的

实战问题解读：行业薪酬分位值与策略制定间的关系

步骤二：薪酬等级与通道设计

实战问题解读 1：大/中/小型企业规模管理层级设置多少合适？

实战问题解读 2：多通道/多序列的设计

实战问题解读 3：各通道/各序列通用任职资格设计与各部门岗位任职资格设计的区别

实例解析 1-某公司管理层级、多通道及任职资格设计实操

步骤三① 薪酬调研-体现外部竞争性（行业市场薪酬调研、企业自我调研）

实战问题解读 1：市场薪酬数据获取的最佳途径

实战问题解读 2：何为标杆岗位？

实例解析 1：市场薪酬数据怎么用？（一分钟解读市场薪酬报告的实操）

实例解析 2：市场薪酬数据分析的两种方法：① 数据排列法；② 频率分析法

步骤三② 岗位价值评估-体现内部公平性

岗位价值评估工具介绍：海氏、美氏/28 因素法、简易岗位价值贡献评估法

实操演练：标杆岗位评估分数应用及标杆岗位的评估实操

实例解析 1：海氏评估法的简易操作应用

实例解析 2：美氏/28 因素法岗位价值贡献评估实操

步骤四：薪酬矩阵设计

① 窄带薪酬矩阵设计七步法（高低薪酬法、K 值法）

② 宽带薪酬矩阵设计八步法

实战问题解读：① 薪级增幅设计和应用；② 带宽几档位数量设计原理；③ 重叠度的作用和应用；④ 档差设计与计算；⑤ 固浮比设计依据与原则

实例解析：某新能源企业窄带+宽带结合薪酬矩阵优化设计分享

实操演练：20 分钟搭建一套合规的宽带薪酬矩阵

步骤五：薪酬固浮比设计

实战问题解读：① 月度总额 VS 年度总额；月度基本工资 VS 月度绩效工资

实例解析：某企业薪酬矩阵固浮比设计实操分享

步骤六：宽带薪酬入档

实战问题解读：薪酬入档&套改的通用做法？

实战工具 1：薪等如何设计？

实战工具 2：依据员工能力评估结果划档落位表

实战工具 3：各岗位价值评估系数及入档参照表

步骤七：套改测算

实战问题解读：如何利用薪等的设计节省企业套改时带来的成本压力？

实例解析-某公司薪酬体系优化后套改测算实操

步骤八：薪酬复盘

实战问题解读 1：薪酬复盘都分析哪些内容？

实战问题解读 2：如何将薪酬体系内容与企业的发展衔接？

第十二部分 薪酬结构设计（结构体系）

十五、薪酬结构设计用来强化内部公平性，但大部分企业却设计成了“工资表项目”

1. 薪酬结构设计框架

实战问题解读：薪酬结构都包括哪些关键项？每一项解决的是什么问题？

2. 五类职位序列的薪酬结构设计

① 销售职位序列薪酬结构设计

② 研发职位序列薪酬结构设计

③ 生产职位序列薪酬结构设计

④ 组织管理职位序列薪酬结构设计

⑤ 职能部门职位序列薪酬结构设计

实战问题解读：每一类职位序列基、中、高层职位结构设计，及其薪酬重点

第十三部分 效益薪酬设计（激励体系）

十六、薪酬体系的激励作用是通过效益工资发挥的，如何发挥薪酬与企业效益的衔接和推动作用？

1. 提成工资的设计

① 菲尔德法（适用于直销、主动营销型、招商式营销型企业）

实战问题解读 1：解决销售人员升官发财的激励作用

实战问题解读 2：如何利用加强孤儿单对销售人员的保护作？

实战问题解读 3：客服部的提成如何设计？

② 流程价值提成法（适用于工程类，项目型企业）

实战问题解读：解决项目/过程参与者利益分配不公平，工作积极性不高的问题

2. 分红/奖金的设计（此处分红非股权分红）

① 分红的目的

实战问题解读：为何不建议企业设立加班费？为何分红/奖金的激励作用比加班费的设计强 100 倍？

② 分红/奖金的 4 种方法

方法 1：年薪全额比提取法

实例解析-某公司年薪全额比提取法应用的三种情况

方法 2：年薪固浮比提取法

实例解析-某公司年薪固浮比提取法应用的三种情况

方法 3：N 倍基薪法

实战问题解读：N 倍奖金到底几倍以上才能发挥作用？

方法 4：价值系数法（基础与核心）

分红/奖金落地的三个阶段

第一阶段：核算账阶段

实战问题解读 1：分红/奖金从哪里来的？

实例解析-某公司年度分红计提核算实例

第二阶段：奖金设计阶段

实战问题解读 1：奖金分配比例跟哪些因素有关系？

实战问题解读 2：奖金比例多少合适？

第三阶段：奖金总额测算

实战问题解读：如何利用岗位价值评估结果计算分配系数？

实例解析：某公司年度分红计提核算实例

实战工具：价值系数法的进阶用法-三分法应用及实操

实操演练：价值系数法实战练习

3. 股权激励操作方法概述

① 内部股权激励思路

② 对赌股权激励思路

③ 扩张股权激励思路

实例解析：如何通过股权激励加快市场开拓速度

4. 超额奖的设计

① 超额奖设计的三种主要方法：物质奖励法、福利奖励法、价值系数奖励法

实战问题解读 1：超额奖一般用在销售业绩目标还是利润目标？

实战问题解读 2：超额奖提取比例多少合适？

实战问题解读 3：什么情况下可以实施超额奖励？

实战问题解读 4：实施超额奖励的约束条件？

实例解析：超额奖计算和实施时遵循的应用规矩

2. 薪酬调整原则

① 统一调整

② 局部调整

课后实操：薪酬管理体系建设。

要求：1. 公司薪酬矩阵表设计；2. 岗位价值系数评价；3. 效益薪酬形成初步框架