优秀的战略，是在开战之前就有七分胜算！

**破局战略**

——企业战略规划与管理

实战思维+实战工具+实战案例=看见未来+理清思路+掌握方法

**主讲老师**

**王一名：**战略执行力实战专家

**课程受众**

董事长、总经理、常务副总经理、总裁助理、人力副总等高级管理人员

**课程时间**

2天（12小时）

**课程背景**

《孙子兵法》说，“将者，智信仁勇严也。”

一名将军所需的各项素质中，“智”——智慧谋略，排在第一位。将帅无能，累死三军。

商场如战场，一名企业家最重要的能力，是拥有令员工折服的远见和目标意识！其它所有的品质：仁爱、坚毅、勇敢、慈悲……如果结不出战略的硕果，不能让未来变得更加美好，你的团队也只能离你而去。

战略如此重要，但让人遗憾的是，很多人即使担任了领导职务，却仍然是“业务员”思维；很多人已经成为事业部总经理，却依然固守着“蝉”一样的远见极限。用日常的“忙碌”来麻醉自己的战略嗅觉，用战术上的勤奋来掩盖战略上的懒惰。

这是企业最大的不幸。

美国著名智库兰德公司认为：世界上每100家破产倒闭的大企业中，85%是因为企业管理者的战略决策不慎造成的。

进行顶层设计，培养战略思维，运筹帷幄之中，决胜千里之外，是企业家的第一使命。

**课程收益**

* 完善顶层设计，明确战略意图
* 了解竞争对手，形成竞争优势
* 做好产品规划，创新客户价值
* 优化资源配置，提升核心能力

**课程特点**

1、有笑——要让学员听得开心。形式是内容的载体，只有学员打开了心门，才能接受课程内容。因此我们的课堂呈现要求是：幽默风趣、气氛活跃、互动性强。课程形式包括：

**理论讲解＋案例分析＋现场练习＋录像学习＋讨论分享＋现场问答＋个性指导**

2、有料——形式是为内容服务的。本课程内容，来自于咨询实战项目，案例丰富、强调干货、工具，落地性强。同时历经15年打磨升级，获得上万企业客户应用见证。

3、有效——“听课—练习—应用”三位一体，课堂就是作战室。带着空杯的心态来，拿着实战的方案走。

**课程大纲**

第一讲、差距分析是战略管理的起点

一、战略目标金字塔——一个中心，三个基本点

二、企业利润的两个来源

三、案例分析：两家公司，在同一个市场，做同样的产品，面对同样的消费者，为什么利润会相差233倍？

四、企业的竞争战略——靠什么打败对手？

3.1总成本领先战略

3.2差异化战略

3.3 聚焦战略

【实战演练：本企业差距分析】

第二讲、战略意图是战略的灵魂和统帅

一、什么是战略意图？

老板的愤怒：99%的员工连这个都不知道！

二、使命是什么？重大的责任！

案例：快手快速崛起之密

1、企业战略三位一体模型

2、使命设计的三环工具

2、使命陈述模板

【实战演练：企业使命设计】

三、愿景是什么？希望看到的前景

1、愿景设计的三环工具

2、愿景陈述模板

3、愿景与使命的关系

【实战演练：企业愿景设计】

四、战略目标

1、公司目标与计划金字塔

2、战略目标的维度概括

3、年度目标制定的依据

【实战演练：企业5年战略目标分解】

第三讲、产品是战略的载体

一、客户最关心的是什么？

1. 什么是产品？

2、什么是产品经理

二、三层业务链

如果支撑我们目前赢利的业务突然崩溃，我们用什么新业务来支撑我们的生存？如何选择新业务？

1. 三层业务链
2. 第二曲线战略

【实战训练：企业三层业务链规划】

三、如何规划三层业务链

1. 预测
2. 找到破局点
3. ALL IN

第四讲、客户价值是战略的核心

1. 战略的核心——客户价值
2. 客户价值的四个维度
3. 客户价值创新的四个方向

【实战演练：客户价值曲线】

1. 创建基于客户价值的运营体系
2. 客户细分
3. 选定目标客户群
4. 确定公司客户价值主张
5. 创建支撑其主张的运营体系

第五讲：关键资源与能力是战略的保障

1. 掌控战略控制点
2. 企业竞争优势的来源
3. 从核心竞争力到核心竞争链
4. 核心能力的特点
5. 核心能力的标准组合与竞争优势
6. 核心能力分析与提升策略

【实战演练：企业竞争力提升计划】