**唐东方：如何制定年度经营计划实战课程**

如何制定公司整体策略与目标？

如何制定年度产业发展策略与目标？区域发展策略与目标？客户发展策略与目标？产品策略与目标？

如何制定年度市场营销目标、计划与预算？技术研发目标、计划与预算？生产制造目标、计划与预算？财务投资目标、计划与预算？人力资源目标、计划与预算？

如何通过年度经营计划使公司日常经营管理工作与企业战略、企业预算衔接起来，并能有效地促进公司长期快速、健康、持续发展？

具有“中国波特”美誉的著名实战型战略专家唐东方先生将讲述其十余年在企业年度经营计划咨询及研究的心得与体会，分享其年度经营计划制定的核心思想、理念、方法与技巧，告诉你如何制定一个有效的年度经营目标、预算与计划，并使公司战略转化为公司日常工作目标、预算与计划，有力地支撑公司快速、健康、持续发展。

唐东方，著名实战型战略专家，发展战略理论创建人，东方战略顾问机构首席顾问，东方战略研究中心研究员。唐老师突出的特点是实战性，拥有十余年一百多家企业战略咨询经验，著有“发展战略四部曲”：《**[战略选择](http://product.dangdang.com/23651706.html" \t "_blank)》《**[战略规划三部曲](http://product.dangdang.com/23311803.html" \t "_blank" \o "战略绩效管理：步骤·方法·案例)**》《**[战略绩效管理](http://product.dangdang.com/22586958.html" \t "_blank" \o "战略绩效管理：步骤·方法·案例)**》**《**[战略对决](http://product.dangdang.com/22796671.html" \t "_blank" \o "战略对决)**》**，系统阐述了发展战略思想、理念与方法论，开创了发展战略理论，与波特“竞争战略三部曲”相媲美，唐东方老师也因此被誉为“中国波特”。**

听课就要听名师！战略首选唐东方！

【课程对象】

本课程适用于企业中高层管理者，总经理、副总经理、总监、部门经理等等。

【课程费用】

4980元/人（包含讲义及中餐），学员若需要住宿，我们可协助办理。

4人及以上可享受7.5折团购优惠，即3735元/位。

第1位报名交费的，送唐东方老师所著“发展战略四部曲”书籍1套（共4本）；前5位报名交费的，送唐东方老师所著《战略对决》（2012年最佳战略畅销书）1本。

【课程收益】

本课程通过年度经营计划制定思想、方法及案例的分析与讲解，帮助管理者全面掌握年度经营计划制定的思想、步骤、方法与技巧，学会正确地、科学地、有效地制定企业年度经营计划。

【课程大纲】

第一部分　年度经营计划概述

一、什么是年度经营计划

二、年度经营计划与企业战略

三、年度经营计划的基本框架

四、年度经营计划的制定步骤

五、年度经营计划的分工

【情景案例1-1】

【情景案例1-2】

【情景案例1-3】

【情景案例1-4】

第二部分　如何进行年度经营分析

一、企业内部分析

1、企业发展阶段分析

2、经营业绩分析

3、各区域、客户、产品分析

4、管理问题及能力分析

二、外部环境分析

1、宏观环境分析

2、行业环境分析

3、竞争环境分析

4、消费者分析

三、外部与内部综合分析

【情景案例2-1】

【情景案例2-2】

【情景案例2-3】

【情景案例2-4】

第三部分　如何制定公司年度经营目标与计划

【情景案例3-1】

一、年度整体经营目标制定

1、收入目标、利润目标的选择

（1）目标制定的依据

（2）发展型目标、维持型目标还是收缩型目标

（3）收入目标与利润目标的平衡

二、年度经营计划

三、年度预算

【情景案例3-1】

【情景案例3-2】

【情景案例3-3】

【情景案例3-4】

第四部分　如何制定业务策略与目标

一、公司年度经营目标分解与业务目标制定

二、如何制定产业目标、计划与预算制定（多元化公司）

（1）各产业目标

（2）各产业计划

（3）各产业预算

三、各区域目标、计划与预算制定（多区域公司）

（1）各区域目标

（2）各区域计划

（3）各区域预算

四、各客户目标、计划与预算制定（多客户公司）

（1）各客户目标

（2）各客户计划

（3）各客户预算

五、各产品目标、计划与预算制定（多产品公司）

（1）各产品目标

（2）各产品计划

（3）各产品预算

六、产业目标、区域目标、客户目标、产品目标的综合考虑

【情景案例4-1】

【情景案例4-2】

【情景案例4-3】

【情景案例4-4】

第五部分　如何制定职能目标与计划

一、年度经营目标分解、业务目标分解与职能目标制定

二、市场营销目标、计划与预算

（1）市场营销目标

（2）市场营销计划

（3）市场营销预算

三、技术研发目标、计划与预算

（1）技术研发目标

（2）技术研发计划

（3）技术研发预算

四、生产制造目标、计划与预算

（1）生产制造目标

（2）生产制造计划

（3）生产制造预算

五、人力资源目标、计划与预算

（1）人力资源目标

（2）人力资源计划

（3）人力资源预算

六、财务投资目标、计划与预算

（1）财务投资目标

（2）财务投资计划

（3）财务投资预算

七、其他部门目标、计划与预算

八、职能目标、计划与预算的综合考虑

【唐东方主要战略课程】

唐东方老师课程最突出的特点是实战性，提供从战略制定、战略决策、战略分解、战略实施与战略实践提供一揽子战略解决方案课程，为企业提供发展解决之道，唐老师主要战略课程如下：

一、战略分析与制定课程

1、如何制定企业战略规划（中高层）

2、战略制定实战特训营（决策层）

二、战略决策课程

1、战略选择——企业快速发展的秘诀（中高层）

2、战略决策思想、方法与技巧（决策层）

三、战略分解课程

1、如何制定年度经营计划（中高层）

四、战略实施课程

1、战略实施与战略绩效管理（中高层）

五、战略实践课程

1、战略对决——知名企业成功之道（中高层）

2、房地产企业发展战略论剑（中高层）

六、战略管理综合课程

1、企业战略（管理者）

2、战略管理（管理者）

【讲师简介】

唐东方，著名实战型战略专家，发展战略理论创建人，东方战略顾问机构首席顾问，东方战略研究中心研究员。唐老师突出的特点是实战性，拥有十余年一百多家企业战略咨询经验，著有“发展战略四部曲”：《**[战略选择](http://product.dangdang.com/23651706.html" \t "_blank)》《**[战略规划三部曲](http://product.dangdang.com/23311803.html" \t "_blank" \o "战略绩效管理：步骤·方法·案例)**》《**[战略绩效管理](http://product.dangdang.com/22586958.html" \t "_blank" \o "战略绩效管理：步骤·方法·案例)**》**《**[战略对决](http://product.dangdang.com/22796671.html" \t "_blank" \o "战略对决)**》**，系统阐述了发展战略思想、理念与方法论，开创了发展战略理论，与波特“竞争战略三部曲”相媲美，被业界誉为“中国波特”。**

唐东方为企业战略理论作出了重大贡献，其创建的发展战略理论，是目前中国最实用、最受欢迎的战略理论体系。发展战略理论是其与其咨询团队十余年管理实践经验、管理咨询经验和战略理论方法研究相结合的结晶。唐东方及其团队已经成功地运用发展战略理论体系帮助百余家企业取得了显著的业绩，实现了快速、健康、持续的发展。目前东方发展战略理论体系已经成为中国最受欢迎、最实用的战略方法论体系，被广大企业接纳与运用。唐东方及其团队已经成功地帮助百余家企业制定了企业战略，并取得了显著的业绩，实现了快速、健康、持续的发展。

唐东方主要代表著作有“发展战略四部曲”：《**[战略选择](http://product.dangdang.com/23651706.html" \t "_blank)》《**[战略规划三部曲](http://product.dangdang.com/23311803.html" \t "_blank" \o "战略绩效管理：步骤·方法·案例)**》《**[战略绩效管理](http://product.dangdang.com/22586958.html" \t "_blank" \o "战略绩效管理：步骤·方法·案例)**》**《**[战略对决](http://product.dangdang.com/22796671.html" \t "_blank" \o "战略对决)**》**。**这四本书是系统地阐述了发展战略理论与思想，全面介绍了战略的框架、制定及实施过程，并通过多个成功企业的发展战略来进行演绎。这四本书为企业战略学作出了突出的贡献，被业界称为“发展战略四部曲”，可与著名战略学家迈克尔·波特的“竞争战略三部曲”相媲美。这几本书也长期列当当网、卓越网战略类畅销书前列。

唐东方先生曾为百余家上市公司和大中型企业提供过咨询服务，为上万家企业提供过培训培训服务。其服务过的客户有：柳工、中国人保财险、苏宁电器、欢乐谷、建峰化工、广投集团、青松建化、中恒集团、西洋集团、金德集团、安兴纸业、星河地产、世纪证券、好孩子、富安娜、赛格物业、兴业银行、三友电器、广州房建、江西水泥、贵航股份、河池化工、卡顿连锁、久联化工、阿克苏电力、金立通讯、白云电器、宗申摩托、中国专利信息技术、金升阳科技、 艾科电子、瑞凌股份、爱德诺、欧莱雅、澳来福、康芝药业、奇奥柏查、华为、生意好、桑达集团、艾科电子、诚毅科技、讯锐通信、世联地产、宗申集团、宝安集团、新科众智、恒运股份、戴尔、广东投资、深圳农科集团、广信、金升阳、中国专利、星网锐捷、中国银行、三一重工、南山集团等等。

**诺达名师网公开课报名表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 | |  | | | | | | | | | |
| **发票抬头** | |  | | | | | **发票内容：**□1、培训费 | | | | |
| 公司地址 | |  | | | | | | | | | |
| 联系人 | |  | | 电话 |  | | | | 手机 | |  |
| 职务 | |  | | **传真** |  | | | | **E-mail** | |  |
| 培训费用： 元 付款方式: □1、转帐 □2、支票 | | | | | | | | | | | |
| **参**  **训**  **学**  **员**  **名**  **单** | **姓 名** | | **课 程 名 称** | | | **课程时间** | | **课程地点** | | **手 机 号 码** | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
|  | |  | | |  | |  | |  | |
| **转 账 户** | **户 名：深圳市诺达实业有限公司**  **账 号：7559 0189 9610 902** | | | | | | | | | | |
| **开户行:招商银行股份有限公司深圳源兴支行** | | | | | | | | | | |

备注：为确保您的名额和及时参加，请提前将《报名表》填好后传真到我司0755-83654710，我们将有专人与您联系确认，并于开课前发出《开课邀请函》。培训时间、地点、住宿等详细信息请以《开课邀请函》书面通知为准，敬请留意。谢谢！详询热线：13955566155(朱老师)

针对此次课程您希望解决哪些问题？（重要指数：★★★★★）

1、

2、

3、

温馨提醒：按问题重要性依次填写（最重要的请写在最前面），以增强培训的针对性，提升培训效果。

地址：深圳市南山区科技园中区科苑路15号科兴科学园B1-402室电话：0755-61608961；传真:0755-83654710