**关键目标管理**



**－团队百分百执行**

**主办单位：**企赢（深圳）企业管理咨询有限责任公司

**培训时间**：上海2020年04月10-11日 07月3-4日 10月9日-10日

深圳2020年02月14-15日 05月15-16日 08月7-8日 11月13-14日

**培训费用**：4200元/人（含课酬费、资料费、茶歇、税费等）

**培训对象**：高管、总监、HR经理、HRBP、各级主管及经理，不限行业

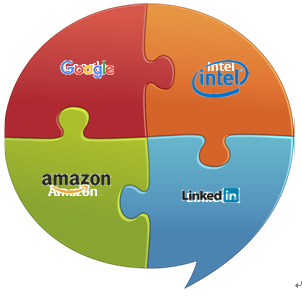
**咨询电话**： 400-7788-525 18820199517彭老师

**【课程目的】**

帮助领导者学习和认知OKR是一个企业战略-目标-任务体系，帮助企业从战略目标出发，识别和落实关键任务的方法。OKR的重要价值是让尽量多的员工理解公司的战略和目标，以及针对这个目标分析出有哪些拦路虎（关键任务）存在。OKR以其简单直接清晰地明确目标和项目推进的行动，消除无效工作与减少沟通成本，彻底提高企业执行力。创建OKR工作坊，可以帮助企业推动实施OKR管理系统，大大提高企业目标达成率与员工的向心力。国内实施OKR的优秀企业如：小米KPI+OKR的模式，前期也都是OKR模式及结果导向制度；阿里巴巴 KPI考核：50%业绩+50%价值观，前者是你的工作结果，后者是你工作的态度。同样也是KPI+OKR。企业不仅需要KPI，更需要OKR，OKR强调战略目标和过程重要性与KPI是战术，两者的成功结合，才能造就一流的企业！

**【OKR 实施标杆企业】**

谷歌、英特尔、亚马逊、领英



**【授课形式】**

视频教学、研讨互动、引导式授课、实际体验

**【课程大纲】**

| **课程议题（一级目录）** | **课程内容（二级目录）** |
| --- | --- |
| **第一部分**  **战略目标的捕捉**  **Capture Strategic Priorities** | * 缺乏清晰的视野而导致战略错误 * 组织战略的捕捉-整体/部门 * 战略地图-仪表板布局 * 捕获战略目标-定位目标如何集成 * OKR定义及应用模型-摩托罗拉公司OKR战略目标 |
| **第二部分**  **流程与项目的关联**  **Access Process & Project Linkage** | * 深入研究优先战略目标清单 * 战略目标与核心流程的相关性 * 建立目标与流程关联的逻辑关系 * 跨职能团队评估-OKR关键战略的交叉关系 * OKR思维导图的应用- |
| **第三部分**  **设定目标&关键结果**  **Set Objectives & Key Results** | * 设定高级目标和关键结果－高层领导 * 分解目标与关键结果- 三种策略 * 建立KR的评分体系－标准设定 * OKR专注于流程-目标与流程的关联 * OKR战略目标分解的最佳实践 |
| **第四部分**  **角色及OKRs确认**  **Agree Roles & Write OKRs** | * 目标项目分解到团队及个人-RACI * 设定OKR目标的3个原则－方向/时间/主体 * 目标地图－上下联动-公司/团队/个人 * 目标管理评分表 - OKR vs. KPI * 掌握明确责任、总结成果的节奏 – Key Word |
| **第五部分**  **建立报表周期**  **Build Reporting Cycles & Launch** | * 敏捷策略匹配组织变化-适应性调整 * 沟通交流周期-周报/月报/季报 * 3P汇报法（Progress进度、Plan计划、Problem问题） * OKR周期循环的核心步骤-I.S.W.D.W * OKR高效实施工具-简单图表化 |
| **第六部分**  **沙盘模拟**  **Sand Table Exercises** | * 梳理企业战略地图及捕捉战略目标 * 目标无法达成的5个因素 – Less is more * 企业的三个不同阶段-实施OKR方法 * OKR实施6步曲-全公司OKR创建工作坊 * 模拟企业环境，在未来12个月的OKR经营收益 |

**【老师简介】黎一郴**

**战略顶层设计导师、新商业模式导师、领导影响力专家**

* 曾任职于世界500强企业（日资、美资）
* **IPCA**指定导师, AMBA欧洲管理协会认证专家,多家国内知名企业全年指定顾问
* 中国培训界最受推崇的实战派培训师、咨询师
* 2002年首届中国十大杰出培训师
* 黎一郴老师共举办了公开课1000多场、企业内训500多场（包括45家世界级跨国公司）
* 美的集团、欧派家居、富士康、东风日产等国内知名企业全年指定顾问。近五年为智能家居、AI人工智能行业提供管理咨询服务，成功服务过欧派家居、欧哲门窗、中联重科等多家知名企业，均取得硕硕战果。他辅导的《创新商业模式》、《战略顶层设计》、《多维立体股权设计》、《爆品战略》帮助企业快速突破成长瓶颈，突破重围，迅速做大做强。

**客户心语：**

黎老师具备丰富的实践经验和扎实的专业理论，其授课方式生动活泼，企业内部咨询分析独到、透彻，善于通过独特的促导技巧，启发深层思维，调动学员主动参与的热情。

阅历丰富，知识面广，主题明确，实用性强，活泼生动，形象佳，集实战派与学院派双重特点，寓演、讲与互动为一堂。强化现场气氛；达成培训预期目标；且寓教于乐，运用多学科底蕴，声情并茂、跌宕起伏地把理论、实践、知识、技巧、方法和工具融入课程，巧妙实现艺术与互动结合的最佳培训效果。

**主讲领先课程：**《新商业模式》、《企业顶层设计》、《多维立体股权设计》、《商务谈判技巧》、《OKR关键目标管理》、《新生代管理及教练技术》、《行动领导力》、《ELP赋能教练型领导者》、《I-MTP管理技能》、《商务谈判技巧》、《LD管理创新》、《互联网+供应商管理革新》、《精益供应链创新与革命》、《资源整合-采购创新与成本控制》、《精益采购管理与优势谈判》、《CLP教练式领导力》、《ELP领导力赋能提升》、《OKR教练式目标管理》

**黎一郴老师的学员来自以下企业：**富士康、比亚迪、宝诚（裕元、宝元）集团、大亚湾核电站、五羊-本田（广州）摩托车有限公司、美的中央空调、松下、联想、美国GTI电子、日本EPSON、太平（国际）、诺基亚、瑞士格蓝表业、IBM、美国华纳、爱立信、金波萝电业、TTI、摩托罗拉、苹果集团、宝洁、联合利华、SONY（中国）、联想、胜美达电机、三菱商社、长城公司、科惠电路、奥托昆普铜管（中山）、美的集团、美的燃器具公司、美的卫浴公司、科龙、高宝集团、新科电子、白沙集团、东菱凯琴集团、飞宏电子、康佳集团、科惠电子、耐克、东风（日产）汽车、新科电子、华景地产、中港四航局、东风灵、东箭汽车配件、南方玻璃、……

的表现，并有人格的评价。这些都是方法的问题，通过情景演练，让谈话双方能够切实感受到，针对绩效差的人，切要指出存在的现实问题，同时也要顾及到对方的情绪，不能只是一味的指责，同时还要有期待和肯定，有效运用共情和同理心，激励对方投入到后续的工作中。

练习六：《沟通案例》

运用角色扮演，通过演练，讲师点评，自我感受，使学员能够切身感受到，不同的语境、不同的共情反馈、不同的顺序，会有不同的效果，从而让学员对如何做好绩效面谈有了更加直观和全面的认知。

**报 名 表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 | |  | | | | | | | | | | |
| **发票抬头** | |  | | | | | 税务号 | |  | | | |
| 公司地址 | |  | | | | | | | | | | |
| 联系人 | |  | | 电 话 |  | | | | | 手 机 |  | |
| 职 务 | |  | | **传 真** |  | | | | | **E-mail** |  | |
| 参会费用： 元 | | | | **发票内容：**□1、培训费 □2.信息服务费 | | | | | | 付款方式：□课前转帐 □支票 | | |
| 酒店预订委托 | | | □是 标双 间 标单 间 | | | | | | | | | |
| 汇款账号 | | | 户 名：企赢（深圳）企业管理咨询有限责任公司  开 户 行：中国工商银行股份有限公司深圳布吉支行  公司账号： 4000022309202049860 | | | | | | | | | |
| 参加  学员  名单 | **姓名** | | **职务** | | | **联系电话** | | **课程名称** | | | | **培训时间** |
|  | |  | | |  | |  | | | |  |
|  | |  | | |  | |  | | | |  |
|  | |  | | |  | |  | | | |  |
|  | |  | | |  | |  | | | |  |
|  | |  | | |  | |  | | | |  |
|  | |  | | |  | |  | | | |  |

备注：为确保您的名额和及时参加，请提前将《报名表》填好后回复发至邮箱：2437125184@qq.com，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：18820199517(彭老师)