



**课程信息**

**JKK课程介绍**

**课程受众:** 高中基层管理人员、储备干部，研发人员等白领人员

**课程时间:** 2天

**授课方式:** 理论讲座＋实战工作坊＋角色扮演＋提问互动＋分组讨论＋精彩点评

**授课特色:** 以理论为基础，结合实战，多维度多层次的理解JKK（自工序完结）的内涵，如何帮助员工实现智慧萃取的理论及实践应用



**课程背景**

* 企业的核心竞争力由少部分人员所承担？
* 很多成为核心竞争力的工作说不清道不明？
* 无法复制传承高附加价值的作业？
* 无法高效的培养人才？
* 白领的作业无法标准化？
* 白领工作的品质不稳定？
* 公司的人员流动率流动率很高？
* 公司的发展受制于小部分“精英”人才？
* 随着公司的发展人才成为公司发展的瓶颈？

当一个产品发展到一定程度后会出现趋同的情况发生，性能的趋同，产品的进化的趋同。伴随着趋同问题的发生，不知不觉的进入了红海市场。想提升销售额，但是很难，唯一的提升销售额的方法似乎只有降低售价。但是一旦降低的售价，就无法获取理想的利润，甚至是亏损销售。

白领自工序完结是一种通过科学的工作方法推进白领的创造性工作的手法。换言之，是一种帮助白领使其不再犯错，不再返工的方法。

白领的所有工作都是由一个一个作业和一个一个的判断组成，只要能确保每一个人的作业是合格的，那么最终的产物也一定是合格的。自工序完结通过帮助白领知道自己该做什么，能够做好自己该做的事，最后在实施完确保已经做好三个步骤帮助每一个白领实现自己能够很好完成自己工作的管理手法。



**课程原理**

课程首先**第一**个是**意识转身**，从管理简史的角度知晓当下的企业经营不再是制造端的竞争，也不仅仅是研发端的竞争，而是企业综合知识力的竞争，换言之比拼的是企业的智慧。**第二**通过**SECI模型**知晓**显性知识**和**隐性知识**，并且知晓两者之间**如何转换**及**赋能企业**。**第三**是理解白领工作的**本质**。**第四**了解作业流程中的**Input-Output之间的关系**。**第五**，知晓如何通过**JKK**（自工序完结）梳理**良品条件**及**判断标准，**将白领不能可视化的隐性知识转换成显性知识。**第六**，知晓如何结合VE（价值工程）的功能定义把现有流程抽象成**功能**。**第七**，知晓如何针对所花费实践长的，容易出错的，依人度高的流程进行**基于功能的改善**。第八，知晓如何将改善创意融入到现有流程中。



**课程收获**

让学员

* 掌握如何百分百的一次性把事情做好
* 掌握再发防止及未然防止
* 掌握如何进行智慧的沉淀和传承
* 掌握如何提升工作的质量
* 掌握缩短工作周期
* 掌握如何提升白领生产性
* 掌握抵抗人员流动所带来的业务上的影响
* 掌握新员工的赋能和快速成长
* 掌握组织知识的可持续性沉淀



**课程大纲**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 理论篇 | 10:00-10:20 | 1. 知识经营 | 1. 管理简史 2. 21世纪企业的核心竞争力 3. 隐性知识和显性知识 4. SECI模型 5. 隐性知识的类型 |
| 10:20-10:40 | 1. 丰田的质量体系 | 1. 丰田品质保证的原点 2. G型织布机 3. 用机制和人来管理品质 4. 60危机 5. 丰田英二的思考 6. 品质在工序中创造 |
| 10:40-11:00 | 1. 用工序制造品质 | 1. 品质保证的方法 2. QA Net-work 3. 发生防止 4. 流出防止 5. 工序流程图 6. QC工序表 |
| 11:00-11:30 | 1. 什么是自工序完结 | 1. 制造自工序完结 2. 良品条件 3. 三元主义（解决问题，再发防止，未然防止） 4. 设计要件 5. 设备要件 6. 制造要件 7. 汽车雨漏案例：不良率下降95% 8. 零电弧焊故障案例：不良率下降99% |
| 11:30-11:45 | 1. 白领业务的困惑 | * 1. 基层的困惑   2. 管理层的困惑   3. 根本原因 |
| 11:45-12:00 | 1. 白领的自工序完结 | 1. 白领的自工序完结的定义 2. 核心理念 |
| 13:00-13:15 | 1. 工作的构造和体系 | 1. 公司的整体构造 2. 客户第一和后道工序客户 3. 蔬菜摊的业务案例 4. 前工序的职责 5. 公司的组织和各个部门的构造 6. 部门间的”客户第一” |
| 13:15-14:00 | 1. 白领自工序完结的实施步骤 | 1. 好工作的基础：流程设计 2. 知道自己应该做什么 3. 能够做应该做的事 4. 输入信息 5. 良品条件 6. 方法 7. 工具 8. 能力 9. 原因 10. 做完后能够确认已经做好 11. 判断基准 12. 自工序完结的基本推进方法 |
| 14:00-14:30 | 1. 案例 | 1. 企划工作的业务流程 2. 轮毂设计 3. 要素作业 |
| 实践篇 | 14:30-15:30 | 1. 对象业务介绍 | 1. 对象业务的介绍 2. 掌握对象业务问题点把握 3. 掌握对象业务的理想状态 |
| 15:30-17:00  10:00-11:00 | 1. 对象业务流程制作 | 1. 决定业务名称 2. 梳理业务大框架 3. 制作业务流程 4. 业务流程的发表 |
| 11:00-12:00  13:00-13:30 | 1. 对象业务In-Out制作 | 1. 填写要素作业的Out信息 2. 填写要素作业的In信息 3. 填写判断基准 4. 填写受领基准 5. In-Out发表 |
| 13:30-16:30 | 1. 对象业务的良品条件制作 | 1. 填写方法 2. 填写技能 3. 填写原因 4. 良品条件发表 |
| 16:30-17:00 | 1. 总结 | 1. 总结 2. Q&A 3. 学习感受 |



**课程专家**

**何晓磊博士——价值工程专家**

* 日本早稻田大学博士研究生
* 日本立命馆大学客座研究员，硕士生导师
* 日本价值工程协会资深专家
* 厦门大学科创梦工厂导师
* 长江商学院特邀讲师
* 广东省企业管理咨询业协会-副会长
* 联合国教科文成员
* 连续四年受到国家总理接见

**【工作经验】**

在日期间，师从日本成本企划第一人田中雅康教授，研究丰田，日产，日立，三菱等日本先进企业的成本管理体系，并协助田中雅康教授辅导相关企业。

博士研究生期间师从日本TRIZ协会的副理事长，日本VE协会最高学术顾问泽口学教授，研究VE&TRIZ，尤其是在商品企划及降本增效的应用。

2011年通过VEL认证，2014年通过VES认证，成为日本史上第一个获得VES认证的外国人。

2012年开始为华为提供价值工程和成本领域相关的咨询（成本体系的构建及工具的引入），先后为华为，OPPO，中兴，远景能源，锐捷网络，小米科技，智米科技TCL，通用汽车，一汽大众，通用泛亚，奇瑞汽车，延锋安道拓，柯尼卡美能达，欧姆龙，日立建机，常石造船，TDK，三菱电机，三菱重工等国内外知名企业提供培训咨询服务。

2012年以来的咨询项目的平均降本金额30%左右。

**【主讲课程】**

价值工程，包括流程VE，产品结构VE、电子电器VE、采购VE等

**【授课风格】**

敏捷的思维与语言，融入众多亲身经历的案例分析，活灵活现地呈现理论与实际的融合，结合大量全球五百强企业实操案例，擅于帮助企业解决实际问题；授课形式采取互动式，轻松活泼，强调学员参与，主要有案例研讨、角色演练、小组讨论、头脑风暴等形式。

**【服务客户】**

长江商学院、华为、中兴通讯、TCL、OPPO、阿里巴巴、远景能源、上汽通用、通用泛亚、一汽大众、欧姆龙、迈瑞医疗、三菱重工、三菱叉车、凯华模具、常石造船、日立建机、柯尼卡美能达，泛亚，延锋安道拓，浙江商业集团，烽火国际，安克创新，宁德时代，小米科技，智米科技，火乐科技，锐捷网络等。

