**《经验萃取与案例开发》**

**【报名详情】**

场次：**2024年4月19日-20日上海**

费用：4980/元人（差旅费用请自理）

**【课程前言】**

* 想要组织员工之间进行交流，但是缺乏优质的内容。
* 企业专家有很丰富的项目经验，但是像茶壶里煮饺子- (道)不出。
* “教训”总是重复出现，如何利用案例的萃取与传播，降低新手的试错成本，为企业降本增效提供有利抓手。

**答案是：用案例把个体/群体经验转化为组织的智慧！**

**如果**我们想为组织沉淀一线智慧和经验；

**如果**我们想当业务部门的作战参谋；

**如果**我们希望企业内训更接地气、更贴合实战，把企业大学打造成黄埔军校；

《经验萃取与案例开发》是你不可错过的公开课，该公开课基于企业一线业务人员问题解决的导向，打造出实战内训师。

**【课程价值】**

**一个平台：**案例共创与交流平台

**一批案例：**接地气的管理和业务案例

**一群达人**：实战专家与案例萃取达人

**【课程对象】**

企业业务专家、内训师等

**【课程大纲】**

**模块一 案例的定义及价值**

* 基础：案例的定义和价值
* 标杆：华为如何通过案例助力组织经验沉淀
* 要素：优秀案例的标准和关键词

**模块二 案例开发方法论（四步成案）**

* **第一步：定主题**
* **底层逻辑：**



* **课程内容：**
1. **定位：如何选取有价值的主题**
* 主题选取的三个维度
1. **方法：如何瞄准问题-主题拆解法**
* 为什么要拆解：还原全貌，聚焦关键
* 如何拆解：主题拆解树—将主题进行逻辑拆解，寻找关键路径，聚焦关键问题
* 案例：某企业业务条线主题拆解示例
1. **共创：以小组为单位进行主题拆解**
* **第二步：展案例**
* **底层逻辑：**

****

* **课程内容：**
1. **定义：有效经验的来源—真实的事件和经历**
2. **方法：如何还原案例内容？**
* 选材：“三问”筛选法
* 脉络：案例微笑曲线
* 要点：冲突还原场景化
1. **共创：以课题为单位共创微笑曲线**
2. **分享：通过世界咖啡进行案例分享**
* **第三步：萃经验**
* **底层逻辑：**



* **课程内容：**
1. **定义：有效经验的定义**
* 有效经验的特点——可迁移、可复制
* 经验的分层：讲道理（理念）、给套路（流程步骤）、抄作业（工具模板）
1. **方法：不同经验的定义及示例**
* 什么是讲道理型经验？—萃取理念原则成金句
* 什么是给套路型经验？—萃取可迁移的步骤流程
* 什么是抄作业型经验？—可抄作业的话术、模板、工具、窍门
1. **共创：现场提炼自己主题的有效经验**
* **第四步：建模型**
* **底层逻辑：**



* **课程内容：**
1. **定义：如何让经验提炼不仅用得上，而且记得住**
2. **示例：视频案例——射击经验的总结**
3. **方法1：口诀法**
4. 首字法：提炼关键字打造口诀
5. 数字法：连接数字打造口诀
6. 三字法：朗朗上口的3个字打造口诀
7. **方法2：模型法**
8. 形象化模型：链接熟悉的形象打造模型
9. 矩阵式模型：2个维度4个象限打造模型
10. **现场练习：提炼自己的经验模型**

**模块三 案例展示与点评**

* **分享：欢迎学员携带自己的素材，交流展示案例**
* **点评：学员互评与专家反馈**
* **转化：案例后期的持续应用与推广**

*课程总结：Q&A*

**【老师介绍】-李老师**

**GHR研究院专家**

**案例资深专家**

**高级讲师**

**高级顾问**

**个人经历**

加拿大IVEY（毅伟）商学院案例开发认证。

专注于业务培训领域13年以上，具备丰富的零售业务经验及案例开发及指导经验。

曾任 著名零售集团连锁运营中心 案例开发经理

 某欧洲著名运动超市 零售部门经理

**擅长领域**

* 案例开发工作坊授课及辅导
* 案例体系建设
* 全案例课程开发及讲师培养
* 课程《案例开发方法》
* 课程《如何快速写出案例素材》
* 微课《七步成案-从案例开发到应用》

**项目经验及服务客户**

中国银行、OPPO、国家电投、浦发银行、中国电信、恒生电子、微贷网、西奥电梯、吉利集团、方太集团、罗莱家纺、全友家私、广汇汽车等

* 国家电投 人力资源系列案例开发
* 浦发银行 客户经理及支行长案例开发
* 中国电信 4D领导力全案例课程开发
* 恒生电子 新任经理全案例课程开发
* 微贷网 总监业务类案例课程开发
* 西奥电梯 销售、安装及维保案例开发
* 吉利集团 人力资源特战队项目案例集开发
* 方太集团 创新业务案例集开发
* OPPO 销售业务案例开发项目