**HR新逻辑（HRL）全国线下实操课，本课程也可以引进企业开展内训课，欢迎沟通！**

**HR新逻辑，解决组织管理难题！**

**全国线下公开课，欢迎咨询报名，Kiki老师-13126449996（同微信号）**

**向华为学习**

**BLM战略制定到执行**

**2025年排期：4月11-12日深圳；10月24-25日上海** ；2天1晚，6小时/天，合计15小时

**报名学习：**课程市场指导价18800元/人，**现在报名优惠价12800元/人**

包含：场地费，授课费，手册印刷费，税费，午餐费，下午茶歇等费用；差旅费自理！

**课程背景**

谋无术则成事难，术无谋则必败。战略对于一家企业来说有着至关重要的位置，战略的成功与失败决定了一家企业的成败。企业在成长过程中总会面临各种各样的战略机会选择，但是对于企业来说资源是有限的，哪些机会是企业必须要抓住的市场机会，哪些机会是企业应该放弃的机会？这是对企业战略能力的考验。

**课程依据业务领导力模型（BLM），看战略如何从规划到良好的执行，如何通盘考虑，从战略规划再到支撑执行的组织、人、氛围，形成一个系统的思维。**

**常见痛点问题**

1. 战略思想不对齐，语言不统一，上级以为战略是清晰的，下级并不理解
2. 不会看市场，看不清市场，做一步看一步
3. 看到市场机会抓不住，战略能力跟不上环境变化速度
4. 业绩增长靠机会和运气，没有持续增长的能力
5. 找不到战略机会点，企业资源投错方向
6. 没有核心竞争力，陷入红海价格战，战略控制点不清晰
7. 战略不更新，不迭代，不能滚动起来，没有定期年度战略规划会议

**课程核心收益**

1. 为企业植入战略思想，统一战略语言
2. 看清外部环境趋势，挖掘市场机会点
3. 分析自身优劣势，把握机会点
4. 制定战略意图，确定增长目标
5. 设计战略控制点，增强核心竞争力
6. 战略规划分解到组织绩效
7. 制定战略落地保障路径

**建议学习对象**

* 董事长、总经理、高管团队、核心管理层一起组团参训！

**课程核心内容介绍**（或有微调，以实际授课为准）

**第一部分：课程导入**

1. 所有产品都会过时，而企业文化和管理体系则会代代相传
2. 从“冬天”到厚积薄发，不断熵减，华为一飞冲天
3. 什么是战略
4. 企业的成功首先是战略的成功

**第二部分：战略规划模型与流程**

1. BLM业务领先模型解读
2. 华为引入BLM 模型的背景
3. BLM业务领先模型的基本原则
4. 战略管理的DSTE模型

**研讨：我司当前战略规划存在的主要问题和困惑？**

**第三部分：战略规划与制定-如何确保方向大致正确**

1. **深度认知<差距分析>**
2. 对标企业认知的业绩差距和机会差距
3. 深刻剖析差距产生的根因，初步思考可能的应对
4. 明确差距所对应的战略模块
5. **提前准备<市场洞察>**
6. 看宏观：宏观环境分析，经济趋势分析等8个维度
7. 看行业：深刻洞察“钱去哪了？”价值转移去哪了？从近20个角度，思考行业变迁中遇到的机会
8. 看客户：共创对标企业TOP大客户，找出可能的捷径和山头
9. 看竞争：全方位分析竞争对手，对标竞争对手，思考研判明确动作
10. 看自己：多维度分析自身优劣势，找出需要尽快做长的长板，找出必须要弥补的短板

**演练：结合公司所处行业，进行市场洞察分析**

1. **重新审视<战略意图>**
2. 未来3-5年的战略意图
3. 公司战略愿景/意图
4. 企业愿景使命核心价值观
5. 更新了市场洞察认知的前提下，再次审视自身战略意图
6. 企业长期目标与短期目标是什么?
7. 通过何种规划来实现未来的短中长期目标?
8. **聚焦思考<创新焦点>**
9. H1/H2/H3产品布局
10. 参考创新十型，找到创新路径

**研讨：结合十个角度，思考我司有哪些创新点？**

1. **梳理重构<业务设计>**
2. 业务设计的6个维度
3. 业务设计如何更好的与生态共赢
4. 围绕业务设计构建整个战略生态体系

**演练：业务设计六维度**

**第四部分：战略执行-如何确保战略落地**

1. **思考规划<人才-组织-激励-氛围>**
2. **围绕战略目标人才如何做规划**
3. **组织如何调整才能保障战略落地**
4. **激励模式如何根据战略规划做调整**
5. **需要什么样的文化氛围做战略落地支撑**

**研讨：我司在<人才-组织-激励-氛围>维度可以采取的措施？**

**讲师简介**

穿西装的男人的摆拍

描述已自动生成

**柏老师**

近20年华为经历，多次从0到1，为华为贡献14亿美金纯利润

华为天道酬勤、金牌个人、总裁嘉奖令等多个荣誉获得者

原华为大客户集团客户部总裁

原华为多个大国总经理（运营商/政企/消费者）、渠道主管

被多家大中型上市企业/央国企/独角兽企业/准独角兽企业等返聘为顾问高管；

南方科技大学、深圳大学、人大深研院、浙江大学、北京大学等高校战略专题客座教授；

富可思投资/诺辉投资合伙人（诺富方舟投资联盟掌舵基金，旗下15家HW系投资机构同创伟业、东方富海、金沙江联合资本等，合计共3000+投后企业）；

在咨询培训领域，柏老师一直坚持训战结合理念，甚至是强调战训结合，以企业实际情况、困难、挑战为赋能抓手，以标杆基础结合中国各行业各种规模企业的实践，得到了企业和机构们的一致认可，浅入深出、幽默实在的风格，实战落地的角度，以及跨区域跨学科的底蕴和兼具销售/HR/高管为一体的顶层思维，让学员被深深吸引，凡是邀请授课/赋能的机构均有返聘。

**主要赋能咨询方向及培训课程：**

**《BLM战略规划》 《BEM战略解码到执行》 《市场洞察赋能企业业务升华》**

**《大客户销售》系列课：**客户关系体系、铁三角商战阵型、销售管理、销售项目运作、竞争管理、渠道管理、销售队伍激励、海外市场拓展等。

**综合管理之《总经理素质模型践行》：**从战略、团队、资源、运营、商业环境等多维度构建系统化总经理素质模型。

**综合管理之《企业经营管理八招制胜》：**标杆企业成功的背后有哪八个方面是值得中小企业深度学习借鉴，并且能够学来即用。

**企业培训咨询案例：**

沙滩集团《BLM战略制定到执行之市场洞察》；联易融《铁三角》；碧桂园《客户关系》辅导；京东物流《铁三角》；VIVO《大客户销售》；大族激光《向华为学习大客户销售》；传化化学集团《市场洞察赋能企业发展》；怡合达《华为大客户营销-铁三角锻造》；中金岭南《BLM战略制定到执行》；汉威科技《战略制定、解码到执行》；正泰安能《战略制定、解码到执行》……