

专项数据分析课程

主 题	场 次	主讲
企业运营管理与数据分析模型	上海 3 月 22-23 日, 上海 7 月 27-28 日	杨云
企业流程改善与标准化管理	上海 2 月 22-23 日, 上海 6 月 14-15 日	杨云
销售数据分析与预测	上海 4 月 19-20 日, 上海 8 月 16-17 日	杨云
HR 管理决策中的数据分析方法与实践	上海 5 月 4-5 日	李黎丽
HR 数据分析师	线上 5 月 30-7 月 8 日	李黎丽

报名方式

请打开网站：www.ewisx.com，点击任一活动，于活动介绍页面底部提交报名信息；如有疑问，请联系课程顾问协助报名：ewisx.com。



关注公众号：ewisx



课程顾问：ewisx.com

大数据时代的企业运营管理与数据分析模型

上海 3 月 22-23 日

上海 7 月 27-28 日

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 6980RMB/person

定价含增值税、活动全程参与（9:00-17:00）、会议资料、午餐、茶歇；不包含晚餐和住宿

课程简介 Briefing

在大数据时代技术改进使得管理这门看似复杂的学科变得简单和实用，更为重要的意义在于使管理者的“知其然”环节从经验主义的定性分析，进化成数据定量分析。更有效的落到操作实处，促进管理技能提升“知其然更知其所以然”的完美结合；是涵盖百年管理理论与大数据实践智慧结晶的高端管理课程体系，也是管理者追求高效管理必修的内容！

运筹帷幄，决胜千里，刻画了战略对最终战事结局举足轻重的作用。而这句话，套用到商战上，恐怕一点也不为过。尽管没有了战场上的刀光剑影，但商界的竞争同样残酷无情。尤其是在竞争与日俱增的今天，全球化的浪潮和日进千里的技术创新，使企业稍有闪失，便有可能招招致灭顶之灾。如何在激烈动荡的市场竞争中，制定和执行正确的企业经营目标，已经成为决定企业能否立于不败之地的关键。

针对公司在经营目标设定和执行中每一个关键节点，本课程根据目前中国企业现状，结合讲师多年留学海外经历和在国内长期担任公司总经理和上市公司董事，以及创业成功和失败的实战经验，以西方理论为基础，以东方融会贯通实用简易的实战工具，提出适当的解决步骤，促进企业可持续发展。通过学习此课程，全面提升企业领导群体战略、决策能力和风险能力以及公司盈利能力。

课程目标 Benefits

1. 以简单实用为目标设计的学习课程，帮助学员了解并深刻领会企业在大数据环境下，运营报表体系建立方法和应用企业现有数据解决实际管理问题的思路和方法；
2. 找到最适合您使用的的数据管理工具，提升数据管理的功能和技巧，使你工作效率倍增；
3. 全面深入的了解运营分析等实用技术和高级运用，解决运营工作中的实际问题和操作

培训对象 Who Should Attend

总经理、运营总监、运营官、财务总监等企业高层管理人员

课程大纲 Agenda

模块一：面向未来：大数据的世界

1. 洞见：大数据运营系列实战案例导入
2. 大数据新的经验主义
3. 满足个性化需求运营需要大数据
4. 商业模式进化需要大数据支持
5. 用大数据管理创新思维提升地位
6. 大数据是工作持续改进的利器
7. 用数据说话的 3 个段位

模块二：洞察秋毫：发现问题的利器，大数据分析模型

1. 大数据分析第一原则：不要预判
实战案例：员工离职分析
2. 大数据分析第二原则：全部数据
实战案例：部门矛盾的解决
3. 大数据分析第三原则：以终为始
实战案例：采购管理的分析模型
4. 大数据分析第四原则：去劣存良
实战案例：如何提升市场活动效率？
5. 标准化与信息化是数据应用的基础
6. 改善管理流程与运营数据的来源
实战案例：如何建立业务跟踪数据的运营台账和基础台账
7. 营运风险控制的关键与信息化管理
8. 大数据应用与管理环境的匹配
9. 云计算技术给大数据添上翅膀

模块三：精益求精：用大数据思维改善运营流程

1. 管理改进的最终评估也是数据
2. 流程穿越测试考量 - 效果
3. 流程穿越测试考量 - 效率
4. 流程穿越测试考量 - 适应性
5. 业务流程改进的五个阶段
6. 流程评价的六个层次

模块四：胸有成竹：解决问题的重器，大数据决策模型

1. 实战案例：未来不可预测，结果可以预知
2. 建立大数据决策模型三步骤
3. 实战案例：如何应用大数据决策模型寻求创新商业模式
4. 实战案例：自动化决策模型搭建
5. 实战案例：如何用数据决策工具建立最优方案

模块五：小试牛刀：大数据时代管理的尝试

1. 数据管理五步骤之收集
2. 数据管理五步骤之整理
3. 数据管理五步骤之融合
4. 数据管理五步骤之分析
5. 数据管理五步骤之预测

模块六：群策群力：高管私董会圆桌会议

备注：课程全程以解决问题为导向，贯穿实战案例教学法，每期根据学员的实际工作岗位、管理不同层级分析不同案例，以下是大数据运营管理的精彩案例库：

市场分析（产品竞争策略）

1. 面向竞争的市场分析与管理中的应用
 - * 如何进行市场和产品细分分析
 - * 产品策略的图表演绎

- * 价格分析与对策
- * 企业如何营造持续性的盈利结构（直观的量本利分析）

案例分析与讨论

2. 在市场推广活动中的应用

- * 市场推广活动的全程分析与管理数据分析
- * 整体促销活动进行监控、评估流程和数据结构
- * 如何简便发现异常费用流向和预警机制的建立
- * 如何利用方案工具寻求最佳市场方案

案例分析与讨论

运营分析（销售、财务、人力资源管理）

1. 在销售管理中的应用

- * 销售渠道的管理统计分析
- * 渠道管理数据构架搭建（资金流、物流系统、渠道成员关系管理、台账建立和数据分析）
- * 销售队伍的整体规划与综合诊断信息基础建立
- * 销售代表业绩跟踪数据体系建立方法
- * 有效的销售计划和销售目标设立
- * 销售的有效计划和跟踪机制建立方式
- * 建立在可持续性发展基础上销售规模提升数据模型

2. 在财务管理中的应用

- * 公司盈利能力趋势分析
- * 直观、动态的预算体系建模方式
- * 产品上市财务预测案例分析
- * 固定资产投资判断模型
- * 项目现金流量与投资回报模型
- * 财务比例分析与财务模型应用

3. 在人力资源管理中的应用

- * 公司员工结构多纬度分析
- * 年度薪资预算方案模型制定
- * 绩效驱动因素动态模型建立
- * 业务人员行为分析建模

控制分析

1. 产品质量控制

- * 质量纪录中的问题
- * 您不能高枕无忧，也许下一个问题马上出现。
- * 质量控制流程过程分析案例

2. 采购控制

- * 采购控制矩阵管理模型建立
- * 主要原料价格变动的成本敏感性分析
- * 采购价格趋势与结构监控方法
- * 应付账款管理模型

大数据时代的流程管理与标准化落地执行

上海 2 月 22-23 日

上海 6 月 14-15 日

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 6980RMB/person

定价含增值税、活动全程参与（9:00-17:00）、会议资料、午餐、茶歇；不包含晚餐和住宿

课程简介 Briefing

讲师以培训企业案例为主线，运用实际案例对企业运营中的流程引进、建立标准化体系进行透彻分析，系统讲解企业流程管理和改进的方法，以及建立流程大数据量化评价体系来建立流程改进机制。使流程管理和标准化建设在企业中真正发挥作用，而非停留在文件档案中。

课程目标 Benefits

1. 以简单实用为目标设计的学习课程，帮助学员了解并深刻领会应用标准化建设和大数据流程管理来提升企业运营效率的思路和方法；
2. 通过生动和实际的案例，了解企业流程管理的驱动因素，掌握流程优化的具体方法。使学员能够根据自身的实际情况，把流程管理运用到自己的实际工作中去，而不仅仅是理念上的了解；
3. 课程中的所有案例均为讲师在外企、上市公司、民企管理岗位上的实际应用，有极强的应用参考价值。

培训对象 Who Should Attend

总经理、流程管理负责人、运营总监、财务总监等企业高层管理人员，以及企业管理部门负责人

课程大纲 Agenda

模块一：大数据环境下的流程管理趋势

1. 流程管理：简化过程和提升业绩的方法
2. 有效的竞争手段都有流程支撑
3. 流程减轻了取得经验的难度
4. 流程管理的环境基础
5. 数据工具对流程改进的作用巨大
6. 流程记录在大数据时代有更大的作用

模块二：流程无处不在

1. 系统化的流程总图
2. 公司关键业务流程
3. 流程与纵向组织之间的匹配

案例分析：储运的烦恼

案例分析：签字的代价

模块三：何为流程改进

1. 使得流程有效果 - 产生需要的结果（以客户为中心，以成交为目的）
2. 使得流程有效率 - 资源消耗最小化
3. 使得流程具有适应性 - 能够适应不断变化的客户和商业需求
4. 业务流程相对于生产流程来讲同样决定成败
5. 业务流程改进的五阶段
6. 流程管理中的风险意识
7. 关注点和引爆点

模块四：如何引入流程管理

1. 标准化、系统化的流程总图
2. 标准化流程评价 6 层次
3. 建立长效流程管理机制和组织
4. 档案化和标准化的流程数据管理
5. 建立标准化体系管理

模块五：流程优化最佳实践

1. 5 种流程图的特性
 2. 用实际案例进行流程穿越
 3. 流程穿越测试问题分类
 4. 流程穿越测试考量 - 效果
 5. 流程穿越测试考量 - 效率
 6. 流程穿越测试产出的表格
 7. 流程穿越测试产出的图形
- 案例分析:流程穿越测试案例

模块六：先精简后优化的改进方法论

1. 精简原则
 2. 剔除官僚主义
 3. 剔除重复
 4. 增值评估
 5. 减少流程周期时间
 6. 流程增值评估:增值过程与不增值过程区分
 7. 预防错误的逆向分析
 8. 流程档案的标准化
 9. 量化评估流程改进的投入产出
- 案例分析:流程管理收益评估

模块七：信息化环境中的全局改进

1. 信息化和流程
2. 大数据与流程改进的关系
3. 突破组织和限制
4. 关注关键成功因素
5. 人员与流程的匹配

案例分析：客户开发流程

模块八：持续改进的管理配套

1. 测评是改进的关键 - 让工作成为比赛
2. 比分牌的效应
3. 反馈越及时，改进越明显
4. 员工重视考核 - 金钱和荣誉
5. 测评的数据种类
6. 效果评估
7. 适应性评估
8. 减少低质量成本的方法

案例分析：客户爽,员工牛的考核

课程讲师 About the Speaker

杨云

企业家俱乐部正和岛顾问

上海市品牌授权经营企业协会的创始人

伟事达私董会主席和教练

潮牌大嘴猴服饰品牌和互联网爆款 55 度杯的背后推手

多家企业董事、创始人

上海师范大学理论物理系学士；上海交通大学管理学院 MBA

杨老师拥有 20 多年职业经验，包括 6 年海外生活工作经验、5 年外企工作经验、15 年企业管理经验。早在 1985 年就成为中国第一批程序开发员，之后赴澳大利亚研习心理学长达 8 年，回国后曾担任澳大利亚 Classique Furniture Pty. Ltd. Australia 上海办事处首席代表、宝隆洋行英特尔乳品有限公司亚太区高管、上市公司均瑶集团总经理等职位。

具有十多年各行业丰富的咨询、项目顾问及培训经验，尤其熟悉快销、零售、文化产业、制造业和房地产行业。作为国内第一批程序开发员，主持实施 SAP，用友等 ERP 软件，以顾问式、项目式管理方式，帮任职企业解决众多实际管理问题。凭借计算机和心理学专业背景以及多年企业管理实战经验，杨老师自主开发了一系列数学模型，有效的发掘问题背后的根本原因、准确预测风险、合理安排计划及分配预算等，显著提高了企业绩效并且节省人力。

大数据时代的销售行为管理

- 精细化销售管理、数据分析与预测

上海 4 月 19-20 日

上海 8 月 16-17 日

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 6980RMB/person

定价含增值税、活动全程参与（9:00-17:00）、会议资料、午餐、茶歇；不包含晚餐和住宿

课程简介 Briefing

大数据时代的到来，使得营销数据的取得由片面的拓展成全面的，由统计级的变成在线的。本课程通过讲师在大数据时代环境下建立一个企业营销运营实际案例为主线，以企业实战数据为基础，对企业销售运营数据统计分析实用技术进行透彻分析，系统讲解企业运营中的销售计划指标的设定数据取得分析方法，并且通过常用的 Office 工具来制定运营模型，对企业市场拓展和销售计划制定和执行的跟踪、调整进行有效控制，并采取相应的考核制度进行保障，使你降低运营风险和有效开拓市场。课程中会特别讲授销售计划的制定、跟踪、调整及管理。

精细销售管理先从销售计划的制定与管理开始，销售目标是龙头，如果计划中的销售目标与实际差异巨大，将直接影响到企业的生产和库存。如果我们生产出来的产品不是市场需要的，将导致大量的库存积压；市场需要的产品缺货，将导致产能的浪费和市场机会的丧失。因此必须尽量准确地确定每个月的销售目标。

每个企业，都会有自己清晰的全年销售目标。企业制定销售计划时，往往是根据企业的目标和自己的销售情况安排下一阶段的销售计划。但是这是不全面的，我们的产品从公司发运后是不是真的卖出去了？在销售渠道中我们的库存是多少？我们的经销商的平均销量是多少？我们的终端动销情况如何？我们自己的库存加上整个销售渠道的库存才是我们的真正的库存，整个渠道的销售才是我们的真正销售。如果不考虑渠道，我们制定的销售计划就是闭门造车，其结果或者是导致渠道压货，或者是出现缺货情况。

计划制定只是管理的开始，市场往往会以企业意想不到的变化来考验企业的管理能力。如何跟踪计划和调整计划的速度会成为企业成功的核心竞争能力。要把这种能力转化成企业的知识管理，把营销人员的经验积累下来，降低企业运营的成本和风险。

课程目标 Benefits

1. 了解您的盈利和成长型客户、供应商、产品在哪里。
2. 在保持销量的同时，调整您的客户、产品结构，针对不同的客户群采用不同的市场策略。
3. 有把握的预测未来的销量趋势，合理制定供应商调整策略、货架调整策略。
4. 直观地掌握产品的销售走向，并制定相应的产品调整策略。
5. 量化促销和销售的关系，对促销进行有效管理。
6. 有效跟踪促销效果和竞争对手价格动态，适时调整销售政策。
7. 直观地掌握采购品种的价格、销量、竞争对手倾向走向，并制定相应的采购策略。
8. 跟踪您的收银通道资源利用效率，合理控制人力资源。
9. 分析客户购买习惯，合理调整品类地域布局和人流规划。

10. 知道您的销售管理人员和采购人员的行为模式，适时调整人员结构，提升人力资源效率。
11. 跟踪您的工作进程和结果分析，改善您的工作。
12. 掌握建立销售管理与分析的模型的方法，关键是掌握分析思路和纬度。
13. 通过学习行业内其他公司的管理案例，启发管理思路。
14. 把您平时工作中的疑难问题带到开课现场，快速找到解决方法。如果愿意，用贵公司的数据模型做分析也可以。

培训对象 Who Should Attend

运营部、财务部、商品企划部、销售管理部、销售及需要做产品分析和销售报表的相关人员

课程大纲 Agenda

模块一：案例分析：感受大数据管理思想加大数据管理工具的威力

1. 实战案例：营销业务跟踪
2. 实战案例：市场活动有效吗？
3. 实战案例：营销预算准吗？
4. 实战案例：如何面对交货不及时窘境？
5. 完善的销售运营报表体系
从统计到决策的六层销售报表体系建设
6. 市场部门和销售部门在销售计划的角色
7. 改善管理流程与运营的数据来源
8. 案例分析：如何建立销售数据的结构和快速统计的秘诀
9. 信息化和大数据管理下的高效流程管理

模块二：管理理念下的实用数据工具

1. 统计和计算过程是机器的事
案例分析：数据挖掘工具使用
2. 矩阵分析的应用
3. 敏感性分析寻找管理方向
案例分析：多维度规划

模块三：营销数据统计模型建立和分析方式

1. 营销数据的基础结构分析和数据整合
2. 销售统计维度

模块四：制定计划组织和流程 - 使得数据的取得更简捷、准确

1. 支持职能部门和营销部门的关系
2. 市场部门和销售部门在销售管理中的角色
3. 销售计划流程穿越和改善

模块五：销售分析管理方法务实 - 把统计工作交给机器，你只要考虑管理思路

1. 销售数据的基础结构分析和数据整合
 - * 直营体系销售数据统计模型建立和分析方式

- * 渠道经销商经营性数据统计模型建立和分析方法
- 2. 趋势预测工具使用
 - * 产品销售趋势数据分析模型案例分析
 - * 新品上市跟踪分析和预测模型
- 3. 多方案模型工具使用
 - * 促销费用的口径与流程
 - * 促销效率和价格影响数据分析模型案例分析
- 4. 规划运筹工具使用
 - * 直营门店经营推演
 - * 销售品类比例规划

模块六：销售计划制定

1. 销售计划的正确范围
2. 月销售目标的分解
3. 促销活动的行动计划 - 让销售计划成为营销计划
4. 整个组织的信心 - 反身理论的应用

模块七：销售计划的执行 - 实时评估是执行的基础

1. 销售计划的执行重点是动销过程的监控
 2. 建立利用促销手段来主动修正销售计划达成
- 案例分析：实用的售罄率跟踪模型

模块八：销售计划的分析和跟踪

1. 信息系统下的销售计划跟踪体系
2. 选择合适的考核制度来保障计划落实

课程讲师 About the Speaker

杨云

企业家俱乐部正和岛顾问

上海市品牌授权经营企业协会的创始人

伟事达私董会主席和教练

潮牌大嘴猴服饰品牌和互联网爆款 55 度杯的背后推手

多家企业董事、创始人

上海师范大学理论物理系学士；上海交通大学管理学院 MBA

杨老师拥有 20 多年职业经验，包括 6 年海外生活工作经验、5 年外企工作经验、15 年企业管理经验。早在 1985 年就成为中国第一批程序开发员，之后赴澳大利亚研习心理学长达 8 年，回国后曾担任澳大利亚 Classique Furniture Pty. Ltd. Australia 上海办事处首席代表、宝隆洋行英特尔乳品有限公司亚太区高管、上市公司均瑶集团总经理等职位。

具有十多年各行业丰富的咨询、项目顾问及培训经验，尤其熟悉快销、零售、文化产业、制造业和房地产行业。作为国内第一批程序开发员，主持实施 SAP，用友等 ERP 软件，以顾问式、项目式管理方式，帮任职企业解决众多实际管理问题。凭借计算机和心理学专业背景以及多年企业管理实战经验，杨老师自主开发了一系列数学模型，有效的发掘问题背后的根本原因、准确预测风险、合理安排计划及分配预算等，显著提高了企业绩效并且节省人力。

HR 管理决策中的数据分析方法与实践

上海 5 月 4-5 日

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 6800RMB/person

定价含增值税、活动全程参与（9:00-17:00）、会议资料、午餐、茶歇；不包含晚餐和住宿

课程大纲 Agenda

一、重新认识人力资源数据分析

- 1.HR 数据分析知识体系概要
- 2.概念：HR 数据分析的本质和四重概念
- 3.模型：通过五大模型全面理解 HR 数据分析
- 4.历史：HR 数据分析的发展过程
- 5.方法论：HR 数据分析的场景、内容、方法与形式
 - a.场景与内容：
 - * 日常分析（指标+可视化）
 - * 专项分析（案例+方法论）
 - b.方法：
 - * 比例、比率
 - * 趋势
 - * 差异
 - * 预测
 - C.形式：
 - * 报告
 - * 仪表盘
 - * 记分卡

二、HR 数据分析常见场景、报告与进阶案例

1. 人才获取-强生人才获取与保留
2. 绩效与人才画像-人才测评与绩效关系
3. 员工激励与薪酬成本-XX 奢侈品公司调薪
4. 学习与发展-富士通培训发展计划
5. 员工保留-IBM 离职预测

三、人力资源数据分析指标体系设计

- 1.为什么数据分析离不开指标
- 2.什么是指标
 - a.指标的概念
 - b.指标的要素
 - c.指标与 KPI 的区别
- 3.指标的三个层次与五种类型
- 4.人力资源通用指标库
- 5.指标树拆解与 HR 指标体系搭建（讨论共创）
- 6.进阶指标 - 人效指标

四、人力资源数据分析报告体系设计

- 1.什么是数据驱动的决策 Data-Driven Decision Making?
- 2.报告体系的框架
 - a.报告供需盘点
 - b.报告需求收集（讨论共创）
- 3.报告可视化
 - a.记分卡形式的报告及试用范围
 - b.仪表盘形式的报告及使用范围
 - c.使用 Power BI 或内部系统搭建仪表盘的注意事项
- 4.HR 报告体系标准化
 - a.指标口径
 - b.数据安全治理
 - c.数据精度
 - d.关键指标的行动跟进

课程讲师 About the Speaker

李黎丽

原埃森哲亚太区专家团队-HR 数据分析专家
原施耐德电气人力资源中国区 PMO、人力数据中心负责人
知名互联网公司 HR 高管和顾问
利物浦大学 人力资源管理 硕士
PMI 项目管理专家认证

HR 数据分析师

干货 - 18 小时直播课程，从 0-1 搭建数据化思维
全面 - 覆盖六大模块，丰富的案例教学
实战 - 帮助 HR 构建数据思维，掌握数据工具
名师 - 原埃森哲亚太区专家团队-HR 数据分析专家
工具 - 赠送工具表格，拿来即用

线上 5 月 30-7 月 8 日

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 1998RMB/person, 同时参加 2 人及以上享 1898RMB/person

定价含增值税、活动全程参与、电子资料

*报名后请注意查收确认邮件，内含付款账号等信息；

*用户付清全款后方可获得课程链接

课程简介 Briefing

为什么 HR 一定要学习数据分析？

1. 读懂数据分析，掌握话语权
2. 构建数据化思维，提升工作效率
3. 推动企业数据化管理，助力数据化转型

大部分的 HR 缺乏数据分析的能力，对数据分析的认知仅停留在 EXCEL 的操作层面，并不能结合公司的业务和战略进行分析。HR 数据分析的学习是一个从“知”到“行”的过程。基于 HR 六大工作场景管理搭建分析框架，到熟练掌握 Excel 各种分析图表，需要 HR 从业者掌握多项知识和技能。

本课程从贴近 HR 分工的工作场景出发，将 HR 数据分析知识和操作技巧融入到 HR 六大模块中。用真实的 HR 工作案例和场景，演示如何设计和操作 HR 各类数据的整理、分析、获得洞见，并最终用数据推动决策。

课程讲师 About the Speaker

李黎丽

原埃森哲亚太区专家团队-HR 数据分析专家
原施耐德电气人力资源中国区 PMO、人力数据中心负责人
知名互联网公司 HR 高管和顾问
利物浦大学 人力资源管理 硕士
PMI 项目管理专家认证

李老师是一位实战派数据分析与人力资源管理专家，曾在人力资源（COE、BP、SSC）全模块积累了 17 余年管理经验，兼具甲方和乙方视角，在多家知名头部企业和咨询公司积累了丰富的数据分析实战经验，对互联网行业、制造业、咨询业都有敏锐的观察和开阔的 HR 管理洞见。

课程大纲 Agenda

*详细时间安排如有变动，请留意课程助理的实时通知

星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六	星期日
5月29日	5月30日	5月31日	6月1日	6月2日	6月3日	6月4日
	开营仪式+第一节课 19:30-21:30					第二节课 14:00-16:00
6月5日	6月6日	6月7日	6月8日	6月9日	6月10日	6月11日
	第三节课 19:30-21:30					第四节课 14:00-16:00
6月12日	6月13日	6月14日	6月15日	6月16日	6月17日	6月18日
	第五节课 19:30-21:30					第六节课 14:00-16:00
6月19日	6月20日	6月21日	6月22日	6月23日	6月24日	6月25日
	第七节课 19:30-21:30					第八节课 14:00-16:00
6月26日	6月27日	6月28日	6月29日	6月30日	7月1日	7月2日
7月3日	7月4日	7月5日	7月6日	7月7日	7月8日	
					辅导课 14:00-16:00	

第 1 节课 《HR 数据分析与六大应用场景》

思维与方法：

- 1.什么是 HR 数据分析：概念/价值/挑战/组织成熟度自诊断
- 2.人力资源数据分析技能图谱与学习方法：三大必备技能/快速上手的四步法/两大分析心法/伦理基准同步实操：
- 1.HR 数据分析常用展示形式：仪表盘/积分卡/HR 报告
- 2.HR 数据分析 Excel 技巧：巧用数据透视表

第 2 节课 《招聘数据分析》

思维与方法：

- 1.招聘数据分析如何与其他模块联动
 - 2.招聘获取：数据分析的三个层次/KPI/关键指标
 - 3.招聘标杆报告解析
- 同步实操：
- 1.HR 数据分析 Excel 技巧：招聘漏斗图/核心指标的计算过程/仪表盘

第3节课 《绩效管理数据分析》

思维与方法：

- 1.绩效考核：数据分析的价值/指标库/优秀仪表盘解析
- 2.不同绩效考核的数据分析方法
- 3.案例分析 – 生产力模型

同步实操：

- 1.绩效考核结果统计与分析
- 2.用数据分析探索人才画像
- 3.图表工具分享

第4节课 《薪酬数据分析与行动指导》

思维与方法：

- 1.薪酬分析的概念
- 2.统计学知识：平均、中位、比例、比率
- 3.薪酬常用术语与含义/KPI 与指标
- 4.薪酬分析的三个步骤：外部竞争/内部公平/实际与计划
- 5.优秀薪酬仪表盘解析

同步实操：

- 1.薪酬成本分析与健康度分析
- 2.薪酬必备的图表

第5节课 《人才发展的数据分析》

思维与方法：

- 1.培训数据分析流程
- 2.如何设置有价值的人才发展 KPI 和指标
- 3.案例 – 根据项目量化培训指标
- 4.培训仪表盘解析

同步实操：

- 1.培训仪表盘设计

第6节课 《人才保留与敬业度》

思维与方法：

- 1.什么是人才保留、敬业度、满意度
- 2.人才保留的关键指标
- 3.案例：人才流失预测
- 4.人才保留仪表盘解析

同步实操：

- 1.离职数据的交叉分析
- 2.员工敬业度数据的分析
- 3.离职预测的模型的建立

第7节课 《人力资源年度规划》

思维与方法：

- 1.人力资源规划需要分析什么数据：规模/能力/成本/分布
- 2.人力资源规划实施流程

同步实操：

- 1.人力资源成本分析
- 2.人才流动瀑布图
- 3.人才分布热力图

第8节课 《如何做出让老板眼前一亮的分析报告》

思维与方法：

- 1.优秀报告解析
- 2.自上而下战略驱动的数据分析
- 3.自下而上问题驱动的数据分析
- 4.识别报告使用者及关注点
- 5.常用图表的选择

同步实操：

- 1.HR 常用图表选择及模板使用
- 2.Excel 仪表盘的设计。

报名方式

请打开网站：www.ewisx.com，点击任一活动，于活动介绍页面底部提交报名信息；如有疑问，请联系课程顾问协助报名：ewisx.com。



关注公众号：[ewisx](http://ewisx.com)



课程顾问：ewisx.com