

绩效驱动增长

---如何做绩效改进

录播课共 10.5 小时

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 880RMB/person

定价含增值税、活动全程参与、电子资料、视频回看

*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

课程目标 Benefits

1. 帮助学员认知到绩效管理重要性，评估绩效系统；
2. 教会学员开战略解码会，制作战略地图；
3. 教会学员分解三层级目标，合理分配资源；
4. 教会学员设计指标六要素，制定绩效评价标准；
5. 教会学员建立绩效管控机制，有效推进绩效管理；
6. 教会学员开绩效分析与改进会，聚焦关键问题解决；
7. 教会学员掌握绩效教练的思维，会做绩效面谈和辅导；
8. 教会学员掌握激励的原则与策略，激励团队挑战更高目标；

课程特点 Key Features

通过线上 7 次直播，让学员掌握 38 个管理理念、方法论和工具：

1. 战略解码：差异化定位四步、业绩增长五环、客户价值公式、独特价值黄金圈、四流业务规划、价值链十字模型、战略地图、一句话描述战略；
2. 目标分解：问题定义公式、业绩驱动三维、驱动公式分解法、动作流程分解法、管理仪表盘、目标分解矩阵；
3. 指标设计：指标六要素、目标值设定四法、四种评分方法、数据来源五问、绩效指标库模板；
4. 绩效管控：三层级绩效管理组织、绩效执行流程图、有效推进绩效四步法；
5. 绩效改进：绩效分析会流程图、关键问题识别、根因分析、策略优选、绩效改进计划表；
6. 绩效教练：绩效面谈七步法、绩效面谈准备清单、四种管理模式、负面反馈法、欣赏的五个层次；
7. 激励策略：激励目的塔、激励黄金圈、激励三种感觉、虚拟经营模式、绩效薪酬模式、行动积分模式

课程大纲 Agenda

第一讲、战略解码（1.5 小时）

- 1、四步聚焦差异化定位
- 2、企业做大做强的内在逻辑
 - * 业绩增长五环；
 - * 战略地图三大价值；
- 3、解码财务目标
 - * 生产率战略：多省钱；
 - * 增长战略：多赚钱；

- * 案例分析：某电机公司如何盘活资产；
- 4、解码客户价值
 - * 客户细分与定位；
 - * 三种客户价值；
 - * 案例分析：某电机公司通过客户再定位突破发展瓶颈；
- 5、解码业务规划
 - * 行业发展阶段；
 - * 四流业务规划；
 - * 案例分析：某电机公司的业务发展路径规划
- 6、解码流程价值链
 - * 价值链十字模型；
 - * 成果思维与流程策略；
 - * 案例分析：某电机公司的流程策略
- 7、解码无形资产
 - * 三大资本；
 - * 案例分析：某电机公司的学习成长策略
 - * 一句话描述战略

课后作业：完成战略绩效系统评估表，完成算合格；

第二讲、目标分解（1.5 小时）

1. 重新定义问题
 - * 绩效描述面面观；
 - * 练习：连连看
 - * 问题定义公式；
2. 什么驱动了我们的业绩？
 - * 茫盲忙的案例；
 - * 三大驱动；
3. 驱动要素 VS 影响因素
 - * 案例：如何让小卖部业绩翻番；
 - * 驱动要素与印象因素的区别；
4. 驱动公式分解法
 - * 案例：一家五星级酒店如何提升会议销售额；
 - * 三个阶段不同的驱动公式；
 - * 管理仪表盘识别关键问题；
 - * 案例：达成年度目标共识
5. 动作流程分解法
 - * 动作分解的四大原则；
 - * 案例：提高会议销售额；
 - * 动作分解如何建立合格员工的评定标准；
6. 目标分解矩阵法
 - * 解读目标分解矩阵；
 - * 案例：某电机公司的目标分解；
7. 组织架构调整原则
 - * 案例：某电机公司目标分解后的组织架构调整；

课后作业：完成 7 道考试题目，完成算及格；

第三讲、指标设计（1.5 小时）

1. 指标设计六要素
 - * 目标与指标的关系；
 - * 以客户满意度为例说明指标六要素
2. 目标值的设定
 - * 为什么员工不喜欢绩效考核；
 - * 目标值设定的核心是超越自己；
 - * 四种方法设定目标值；
3. 权重设定
 - * 权重设定的核心原则；
4. 计算公式
 - * 说明结果是怎么来的
 - * 案例：客户满意度；
5. 评分方法
 - * 四种评分方法；
 - * 案例：客户满意度；
6. 评估周期
 - * 评估周期的核心原则；
7. 数据来源
 - * 数据来源五问；
 - * 工具：绩效指标库的模板

课后作业：完成 7 道考试题目，完成算及格；

第四讲、绩效管控（1.5 小时）

1. 三层级绩效管控组织
 - * 绩效管理的闭环图
 - * 战略管控的三层级组织架构；
 - * 战略管控与绩效评估的双线互动；
2. 绩效执行中的评估流程
 - * 三层级绩效评估流程图；
 - * 四会一表做好评估；
3. 四有推进绩效管理
 - * 有组织，角色分工；
 - * 有层次，三上三下；
 - * 有重点，要事第一；
 - * 有步骤，循序渐进五个期；
 - * 案例分析：某车联网企业先战略解码

课后作业：完成 7 道考试题目，完成算及格；

第五讲、绩效改进（1.5 小时）

1. 高效经营分析会
 - * 高效会议的六个一；
 - * 经营分析会的流程图；
2. 聚焦关键问题
3. 根因分析
 - * 头脑风暴法；

- * 4W 原因分析法;
 - * BEM 分析法;
 - * 根因分析表;
4. 策略优选
- * 头脑风暴法;
 - * 策略九宫格;
 - * 策略优选矩阵;
5. 绩效改进计划表
- 课后作业：完成 7 道考试题目，完成算及格；

第六讲、绩效教练（1.5 小时）

- 1、四种管理模式
- * 传统管理者与绩效教练的区别;
 - * 管理者的生意模式;
 - * 绩效教练的四种核心能力;
- 2、绩效面谈七步法
- 前期准备;
- 中期要点;
- 结果共识;
- 绩效面谈准备清单;
- 3、绩效教练发问能力
- * 开放式与封闭式问题;
 - * 案例练习：投诉领导;
- 4、负面反馈的能力
- * 负面反馈的三大关键点;
 - * 三明治沟通法;
 - * 管理者的情感账户;
- 5、学会欣赏
- * 欣赏的五个层次;
 - * 练习表达欣赏;
- 课后作业：完成 7 道考试题目，完成算及格；

第七讲、激励策略（1.5 小时）

- 1、为什么要做激励
- * 激励目的塔;
 - * 激励的两种方式;
 - * 激励黄金圈感觉;
 - * 案例：钢铁大王激励员工挑战更高目标
- 2、虚拟经营模式
- * 一切皆生意;
 - * 虚拟经营的三个底层逻辑;
 - * 高绩效员工与负债员工;
- 3、绩效薪酬模式
- * 绩效工资制;
 - * 绩效奖金制;
 - * 案例分析

4、行动积分模式

- * 行动积分三大作用；
- * 行动积分优势；
- * 行动积分规则；
- * 案例分析：某销售团队的行动积分

课后作业：完成 7 道考试题目，完成算及格

课程讲师 About the Speaker

曹卫华

IPP 国际绩效改进师

ISPI-AP 国际绩效改进协会亚太中心创始会员

CMC 国际注册管理咨询师

萨提亚专业 L1 心理咨询师

商务部管理咨询行业标准制定参与者

主要研究：战略解码、目标绩效、绩效改进、激励机制、绩效领导力

著有版权课程《ODM 战略绩效落地系统》

20 多年的职业生涯中，历任国企、民企总经理、董事长特助、HRD，其中从事咨询有 10 年时间，一直聚焦在组织绩效提升的管理实践。具有多行业丰富的咨询、项目顾问及培训经验，尤其熟悉制造业、互联网业、教育文化产业和物流行业等。2017 年被中企联选入管理咨询专家库、2018 年凝练咨询实践形成版权课程《ODM 战略绩效落地系统》、2014 年-2019 年期间参与商务部制定管理咨询行业从业标准制定，目前是多家企业的常年管理顾问，帮助多家企业实现业绩持续增长。

擅长领域：战略解码与企业转型升级，战略绩效落地系统，绩效评估与绩效改进，激励机制驱动内驱力，高绩效组织的绩效领导力，

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