# 打造盈利模型,用杠杆的原理走向市场

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-08-10

*第一篇：打造盈利模型,用杠杆的原理走向市场打造盈利模型，用杠杆的原理走向市场企业有好的产品，却销不出去，如何把企业的产品优势转变为市场优势？9月10日，通路快建“总裁接待日”上，通路快建总裁林翰先生接待的一家来自云南的做牛肉干的企业就遇到...*

**第一篇：打造盈利模型,用杠杆的原理走向市场**

打造盈利模型，用杠杆的原理走向市场

企业有好的产品，却销不出去，如何把企业的产品优势转变为市场优势？9月10日，通路快建“总裁接待日”上，通路快建总裁林翰先生接待的一家来自云南的做牛肉干的企业就遇到了这样的难题。林翰先生建议该企业从打造盈利模型入手，用杠杆的原理走向市场。

以下为现场实录。

企业：

我们有很好的产品，但是却没能将这一资源优势发挥出来，目前，我们除了产品什么都没有，融资难、招商难，请问林总我们企业未来几年应该从哪几方面进行重点突破？

林翰：

做企业就像是举哑铃，要哑铃的两头平衡了，才能举得稳。所以，企业想要稳步快速发展，也要维持两头的平衡，一头要把生产做好，另一头要把市场培训做好。你如果想要快速稳步发展，今后需要从两个方面进行重点突破。一方面你要更大程度地发挥你的产品优势，把生产做好，紧抓食品安全，让消费者看到你的安全的食品源头，让他们逐渐信赖你的产品。另一方面，要做好培训，打造一套好的培训系统。

一、紧抓食品安全，食材要透明化、可追溯

我认为你的机会非常巨大，第一个机会是食品安全的的问题，因为现在很多地方生产的产品，特别是肉类产品在食品安全上都存在问题，而真正绿色安全的肉类产品少之又少。优质安全的牛肉干产品是你的优势，你需要把你的这个优势延续下去，紧抓食品安全，做好食材的透明化、可追溯。

接下来重要的事情就是，把产品的价值传递出去，只要消费者认同了你的产品价值，你的产品是不愁销的。这样一个价值传递的过程，需要巨大的成本做支撑，其他的费用其实很少，现在难在如何将产品优势转化为市场优势。资源变现，我认为目前最好的就是农业资源，因为农业的很多东西是互联网不能替代的。资源如何变现，在这里，我建议你用杠杆的原理走向市场，这个杠杆就是可盈利、可复制、规模化的盈利模型。

二、打造一套好的培训系统，提升经销商的营销能力

传统的企业就是做两件事，生产和激励，而今天企业还需要做另外一件很重要的事，就是盈利模型的打造。盈利模型实际上就是企业、经销商、消费者三者之间的平衡关系，它要同时满足“企业赚钱”、“经销商赚钱”、“消费者愿意持续掏钱购买”三个条件，缺一不可。fjugw.com boxuelun.com lvsgw.com lsjiaonang.com

zuoxuanroujian3.com goldenmastery.com kaoforging.com wdchangyang.com

micro-find.com jnforever.com

sunny-lighting.net jlrrc.com tcspharm.com

为了让这个模型可以复制，你需要培养一支团队，让这支团队去培养你的加盟商、经销商。很多企业一直想要找专业的优质的经销商，以为找到了就能够万事大吉了。现在的真正专业的经销商不会和你合作，而且他们很多都被大品牌惯坏了，他们只有铺货能力，而没有营销能力，你耗费了大量的成本，销量却并没有提升。而很多新的经销商看到了你的项目，觉得你的产品很棒，想要代理，但是却没有思路，没有方法，这时候，我们团队的人就是要教给他们方法。他们按照你的方法去执行，就能赚到钱，他们就会愿意投入更多的时间、精力、金钱和你共同深耕市场。如果把他们培养好了，你就有了一个战斗力非常强的子弟兵团。

后记：企业有好的产品，却销不出去，招商难，怎么办？关键是把好产品打造成好项目，这个项目需要有一套可盈利、可复制、可规模化的盈利模型。通路快建商机孵化中心致力于为企业打造具备年增100-500家经销商、加盟商“强基因”的好项目，让企业的项目打造成中国2025万投资者追捧的“好商机”。如果您的企业也遇到了上述类似的问题，欢迎您拨打我们的热线电话400-0587-988进行咨询，当然您也可以直接来通路快建参观考察，我们期待您的到来。或者您可以参加下一期的通路快建“总裁接待日”，届时通路快建总裁林翰先生将为您现场解答招商、渠道建设、营销甚至管理方面的困惑，定会让您不虚此行。

**第二篇：企业内部猎头,盈利模型**

北京知名猎头公司,北京猎头：像猎头一样去招聘 企业内部招聘业务模式探讨

By admin at 2025-9-2 in 猎头世界 | 0 comments

在给一个企业做外部招聘培训前，我和该公司的负责招聘主管做了一次前期的换取。这是一家典型的快速发展的外乡企业，公司规模从去年1000多人增加到了今年的2025多人。为了解决对高端人才的大批需求，它们专门成立了一个“外部猎头部”，也就是西方公司的Corporate Executive Recruiter.她们是一个非常优秀的团队，从负责人到里面的成员都对事业有极大的兴趣，而且本身也都有猎头从业的经验。仅在去年的上半年就成功地为企业招聘到了50多位年薪50万以上的高管。

总结她们成功的经验有很多，但其中一个让我印象深刻的是，部门负责人Z女士告诉我她们从一开始就学会了忘记自己是企业的HR（他们的CEO就是这样告诉她们的）。介绍这个背景的起因是想说一下我对企业外部招聘模式的一些意思纠纷。在中国，许多企业的招聘部门都是一些致命的题目。很多情况下，他们都显示了业务模式角逐力低下的一些特征：非盈利机构、政府资助、官僚垄断。更蹩脚的是，除非有一些巨大的改变，否则他们将永远无法招聘到企业最渴望的、有角逐力的初级管理人才。

业务模式（又称商业模式）是一种产生支出和利润的体系。它是一种对企业如何服务客户的归纳，包括战略和执行的层面： 如何选拔客户如何定义和区别产品 如何提升看待客户的有用度 如何得到并保留客户 如何走向市场（推销和广告）如何定义自己的任务如何争取自己的资源 如何得到利润（盈利）

由于企业外部的招聘部门大多不是盈利单位，你也许可以说以上定义并不适用。我却想指出的是正是由于“非盈利”的这个特征才是题目的所在。当一个业务部门被认为是成本，它的首要任务就是降低成本，而不是最大化

它的业绩。这个是影响它成功的困局。有几许企业外部招聘部门能够得到足够的资源（包括培训、工具、体系改造等等）开展它的事业？倘使成为一个利润中央，它就能够用ROI来说明为什么须要额外的资源。

我们可以利用和外部猎头公司业务模式的对比来说明如何改善企业的外部招聘流程和业务模式。猎头公司的业务和企业外部招聘有相似的位置，都须要处理大批的职位，都须要接触很多候选人。但这是仅有的相似处。

猎头公司的存在就是要赚钱，好的猎头公司可以赚很多钱。它们能够成功的关键是手脚异常迅速，提交优秀的候选人，希望其中有几个能够被企业录用。猎头垂问咨询人大多采用底薪加提成的步骤。更为理想的是，猎头公司可以选拔自己专长、或有资源的职位进行操作，但企业招聘者就没有这么幸运了。建立起候选人资源也不是一件非常艰巨的事情，好的候选人都快活去接触一些好的猎头公司和垂问咨询人（笔者每天收到高端简历就不下20、30份），由于他们能够给候选人提供许多时机和帮助。专业的猎头公司就尤其有效率了。它们在一个细分市场重点开发一些专业的人才以扩大他们的绩效。

和这些运转良好的猎头公司比较起来，企业外部招聘部门能力和效率就要差许多。它们能够生存的原因在于有着垄断性的控制，可以决定给谁付钱，可能允许哪些候选人进入下一轮面试。许多国外的调查都表明，招聘经理尤其快活直接和外部的猎头垂问咨询人打交道，但却被企业HR所禁止。我上面说的猎头公司模式更多是指Contingency无定金模式。另一种猎头公司模式Retainer有定金就有更多不同，听听北京猎头。Retainer的模式往往不会同时操作许多职位，但每一个职位都有一个小组进行合作，并收取非常高额的费率。对比一下

由于和高层的候选人进行接触，是须要很多互动和剖判。Retainer的猎头垂问咨询人由于职位和操作的步骤须要和HR及招聘经理建立很深的互动关系，更像一个“垂问咨询人”。

小结一下传统的招聘部门和猎头公司比较起来的劣势：企业招聘者面对着太多的不同职位。他们能够把事业进行更好的步骤包括进行专业的细分和更多的小组支持。

绝大多数的外部招聘（猎头公司）都采用底薪加提成的方式。这给操作者更多的动力去追求结果，而不是注意过程。越来越多的西方公司开始采用这样的模式。顶级的人才须要很多的互动和换取。倘使企业招聘者不能做这样的事情，招聘部门经理就要顶替这个事业。否则它们的选拔就是招不到这样的选手。

另一个替代方案就是，研讨接洽建立想本文开头提到的外部猎头构架来进行和顶级候选人之间的沟通以及互动。倘使招聘初级候选人看待你们企业还是一件非常头疼的事情，也许是期间重新审视一下目前招聘部门的模式。作为开始，你所有应该研讨接洽多增加几个外部的HR服务供应商来进步角逐意识并淘汰外部招聘者的垄断气力。这个小小的改变就能够让许多外部招聘者感到压力。

还有这些点子也都是你可以研讨接洽的：研讨接洽在和外部猎头合作的基本上，慢慢试用外部猎头的模式。不是在成本上的角逐，而是在招聘周期的长短和质量上角逐。让外部的猎头公司有更多和部门经理直接互动的时机，而不是设立很多路障。这将显现出许多以前没有的效率。外部的招聘者要让部门经理也慢慢地能够感受到是一种合作的关系，他们会尤其地尊重你的判断和意见。研讨接洽利用不同效用分割的招聘部门。可以用过程、也可以用不过类型职位进行分割和分工。通过度工，他们会尤其专业、尤其剖判职位特质和候选人的漫衍情况。采用招聘管理体系。在信息社会高速发展的本日，很多国际企业外部的招聘管理却没有任何高效的信息工具。CRM、ATS、KM都能够帮助到企业大规模的进步效率。倘使公司

在招聘部门上的体系投资没有带来预期的效果，很大水平的原因在与业务模式的计划。将招聘部门改变成盈利部门也许是个不错的解决方案，这能够让招聘者尤其关怀在结果和变得更为主动。倘使激烈的角逐是让外部猎头公司变得高效和成功的动力，为什么企业外部招聘不能参考呢？ 转载于：聪明华人猎头公司知名品牌猎头

**第三篇：美容院如何打造百万盈利系统**

如何打造百万盈利系统

总为每年的美容行业GDP增长而高兴，同时也为美容从业者辛勤的付出而敬佩，更为大部分美容经营者的经营不景气而可惜。在爱美意识不断提升的今天，美容行业真的是一块热门的“蛋糕”，纵观这么多行业，又有多少行业的利润能于美容产品相比呢？美容产品它一没性价比，二又没区域相同竞争品牌，可谓价格随你定，有的甚至都自己到批发市场买些散粉自己调，价格还不是由自己定？顾客又都是相对有钱人，赚钱不都是赚有钱人的钱吗？尽管这么有优势的事业，可现在大部分的专营店的确都不赚钱，小部分赚钱，还有小部分亏钱，真是喜忧参半。很多的美容经营者形容自己就像趴在玻璃窗上的苍蝇，前途光明可出路全无啊！看到现在的美容经营者如此举步维艰，本人也欲分享些心得可供各位参考，相信对大家一定会有启发。一：合适的高端纳客体系

经营任何的店都是为了赚钱，赚钱就肯定源至于客源，利润更是来至于高端的客源。如果总是在老顾客身上打主意，顾客迟早要被逼走的，更何况顾客不是海绵，经不起店家三天两头的榨取。这就需要不断的开发新客源，不同的店经营现状和文化差异也各有不同。在开发新客源时一定要注重适合原则，就好比有些专营店很勤奋的在马路上和菜市场发优惠卡，站的腰酸没几个人光顾，即使来得都是些老太婆和没钱的，这样不但达不到销售还

降低了档次。异业结合的就很好，可以和周围的健身馆和瑜伽馆以及服装店以及网吧对接，客源不断扩大。

二：实效的店内销售系统

销售是把产品变为金钱的过程，只有提高销售能力才能充分的挖掘顾客消费潜力。而目前大多数的店员销售能力都很差，必须采取顾问式销售，店员就是一个皮肤护理专家，能够根据顾客的皮肤给出专家的疗程设计并且根据顾客的健康状况给出合理的营养建议。这就要求店员必须具备专业知识和丰富的知识面以及高超的销售技巧。三：完善的团队激励机制

在企业经营同质化的今天，唯一能决定市场快慢的就是企业的团队，二十一世纪企业的竞争在于人才的竞争。而当今的专营店不要说是团队精神，人才，甚至员工的流失都已成家常便饭，美容行业也常用铁打的营盘流水的兵来形容人员流动率。为此我简短分享十条建立员工忠诚的方法供大家借鉴。

1、合理的薪水和福利设施

2、真诚的关心

3、教育培训

4、企业远景

5、完善的奖励机制

6、允许员工持股

7、合理的休假制度

8、增加生活情趣

9、职业生涯规划

10、完善的合约

以上十条是留人的铁律。当然只是留人是不够的，还需要激发团队士气和状态，这就需要平时的激励和共同的价值观，当团队充满希望和信念时必定所向披靡。

四：独特的项目竞争优势

为什么难做，是因为没有独特的项目优势，总是在同质化的红海中竞争。这就需要有独特的项目来吸引和挖掘客户的消费潜力。普通的产品以是失去吸引力啦，必须要做到人无我有，人有我优，人优我特。这样才能产生独特的竞争优势。经营者必须把眼光放长远，整合自身资源，结合市场有利项目才能基业长青。比如免费皮肤测试、超级导购员即自动皮肤测试仪和皮肤护理合理化建议。每天都有不同的免费项目，如：修眉、化妆、盘头发等。自定节日举行大型游艺活动，如以家庭为单位的抽奖猜猜猜，品牌护肤知识有奖问答比赛，家庭接力有奖大赛等。每个季度举行VIP会员沙龙美丽大讲堂。五：完善的售后服务体系及主题鲜明的促销。

建立会员制以增强顾客的忠诚度。会员生日礼物或生日免费项目（洗面，化妆），积分兑换礼品，每周星期天会员日（当天会员消费打折），所有节日会员消费优惠。利用一般人不重视的节日（如父亲母亲节和植树节突出主题）做大型促销活动，终端促销加虚张声势的歌舞表演利用从众效应增加销量。

六：拓客创新方式：网络营销。发介绍卡。名片式的介绍卡并月累积。利用口碑效应拓宽客源。介绍一个客人按消费额度送礼品或者双倍积分，积分满额换礼品。

七：增值服务：消费满一定的额度享受免费服务项目。

**第四篇：3DsMAX打造特别XBOX720模型要点**

我们现在先来一起看看这个特别3D素材模型中的XBOX720吧：

1.下来讲下基本的制作流程，过程比较传统，首先是画在草稿本上的草稿……比较粗糙，不过能够很好的构思各部分结构与基本比例，原则上是画的越丰富做起来也就越容易，这次只算是个人练习而已，画给自己看，草稿就点到为止，画多了也只能YY。

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

2.关于模型，因为之前有了一些初级概念设定稿，或者说是草稿的草稿，模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

整套模型都是由一些很简单的poly几何体堆砌而成。在单个几何体上逐步添加细节－smooth－再添加细节－再返回smooth检查没什么技术含量，只要耐心的添加各种合理性的细节和修改造型，每个人都可以做得到：只是需要注意的是在建模过程中各条边线、点与点的垂直、水平面要尽量对齐，各个部分的倒脚数值尽量一致，这里全部都用了0.25的倒脚值。模型干净整齐的话最后渲染出来的反光才会更加平滑，质感也更“坚硬”，模型制作过程中修改起来也比较简单，不然会给人一种很“泡呼呼～软软”的感觉。中途smooth的时候可以开到2～3级细分，用来检查是否有交叉点或者破面，十分方便快捷（静帧的话2级细分直接用来渲染也是可以接受的：p）

3.对于模型的布线，四边面当然是最优的选择了，实在没有办法分割出合理的四边面也没有关系，因为这件物体并不会像角色关节那样长生形变，只要圆滑后没有皱褶就可以了，不过这里提一点，即便是有少量的三角面，也应该要尽量减少类似这种狭长三角面的出现，狭长三角面这样的布线在圆滑之后，产生的皱模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

褶往往比多边面还要可怕，可以适当的增加布线来解决这个问题。

4.下半身的腿部，将复杂物件拆分成若干小零件单独制作，最后再整合到一起，需要注意的是各个关节要合理的attch后，轴心点必须对齐到相应的旋转轴的中心点上，图中红色物体便是旋转关节点，蓝色的为关节。因为 这样的机械结构在运动中总是关节围绕“关节点”旋转，对齐轴心后在接下来的绑定过程中才不会出错。

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

5.对于类似这种重复性很高的模型，个人习惯先制作一组“母体”，不用太细致，粗模即可，然后关联复制出其它4组，放好位置，调整好角度后再回到之前的那一组“母体”，在上面继续添加细节和修改比例，这样可以直观的看到修改后整套模型的摆放效果，如坦克履带之类也可以如此，对于面数的估算也有个很好的依据。

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

6.绑定就更加简单了，ik/fk子父级链接之类的东东，没有什么定式，只要方便之后的调节就可以了，只不过镜像后的物体在绑定的时候要注意下自身坐标的问题，不然会莫名其妙的导致脆弱的3dsmax无缘无故的突然挂掉:p

7.关于材质调节，这里使用v-ray1.5的vr标准材质，由于整个模型都是类模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

似钢琴漆和拉丝金属之类的质感，所以也没有分uv，把各个区域区分出id，直接给材质就可以了。某些需要拉丝金属的地方，模型总体给一个方形或者圆柱形uv包裹，用来控制凹凸通道中“拉丝”贴图的方向。其它材质调节起来相对比较简单，把握好自身反射范围、强度和凹凸贴图等等就能够很好的表现出相应的质感。

8.比较特殊的是开关位置的材质，为了表现出led灯在半透明塑料下的发光效果，这里并没有打灯或使用复杂的sss材质，而是在灯原有的位置复制出了一个模型，前移了一点，模型设为不可渲染，在diffuse中加入mix通道，内用一张黑白图混合了“vr颜色”材质，并且把值开的比较高，渲染时使用复制出的整个模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

模型自发光来照亮后面相应位置的“三红灯”，办法比较土，但是做起来比较快。

9.渲染使用了vr的hdri照明，用来表现静帧设置上比较简便，省去了很多诸如打灯等繁复的设置，直接在天光环境中添加一张hdr图片就可以了，其它的精力就主要集中在设置这张hdr图片上，确切的说是旋转角度的设置和大量而枯燥的测试渲染，不同的角度渲染出来的图片完全不一样，可以从下面4张测试渲染中看到，最终找到自己满意的光感再来细致的调整。抗锯齿使用的是catmull-rom，虽然渲染时间相对比较长，但是最终得到的图片像素边缘会更加的锐利和精细。

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

10.模型场景分别输出z通道，ao，diffuse储存成相应的文件格式，背景可以直接渲染摄像机视图中的hdri为一张jpg，这样合成之后背景上的光照方向才能和模型上的高光等一致，有锯齿或精度不够都没有关系，在photoshop中加个模糊，模拟出比较强的景深效果，可以把每个需要输出的通道文件单独储存为一个max文件，输出的时候以防万一，最后将几组素材放到photoshop中合成、效色，比较简单。

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

11.下面是xbox720的yy开箱报告，过程都差不多，这里就不再熬述了～在众人翘首期盼了一个多月后，真正的次世代神机——xbox720于2025年8月19日凌晨终于开始在全球发售，本人从vip渠道率先获得一台港版商品机，现送上开箱报

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

12.绿色的3D模型下载的包装箱，虽然在运输途中有些许微小损坏，不过可以完全无视了，尺寸比上一代产品大了不少，也重了不少，注意看盒子上写的是“goall（新版本的代号——”goall\"代表的是完全豪华黄金分享补完同困版的意思）随机器附送了4款刚刚上市的z版游戏。

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

13.盒子分为两层设计，先热泪盈眶的推到后，慢慢剥开第一层～看到了两条电缆（视频线+电源线）、一个白色的塑料瓶子、两个经过改良的无线手柄、中间的是4盘简装z版游戏，当然还有一包说明书、贴纸、保修卡什么的，一块纸板把凌乱的东西分割开，空间利用的恰到好处。

14.总的来说新发布的xbox720搭载了比蓝光驱动更加先进的青光驱动器（青出于蓝而胜于蓝），这点在硬件上总算是比ps4略强了那么一点点，599美元的售价虽然是贵了那么一点点，但这是同困了4个z版在内的goall版，将来的简装版应该在400美元左右，算是在可承受的范围内。

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

15.经过改良过的手柄，和上一代最大的区别在于将十字方向键改为类似飞行摇杆上的八方向苦力帽，另外两个摇杆角度向外改变少许，配合前按键的融合设计，更加符合人体工程学，玩久了也不会太累。

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

16.这是机器所配的那个塑料瓶子，按说明书上的描述是用来成装90号汽油的，打开加油口旁边的盖子可以添加汽油进去，瓶子下面印有微软的logo以及刻度，一格是50毫升，一次性要加满150毫升才能正常运转3个小时，折合50毫升1个小时，以目前的国际油价来看，还是承受的起的，嘿嘿，不过需要注意的是在游戏机以油料运转的时候，必须把瓶子拿远些，以免发生危险。

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

模型云 http://www.feisuxs/

3d模型下载http://www.feisuxs/ 展台搭建 http://www.feisuxs/ 广州展览设计http://www.feisuxs/ 北京展览公司http://www.feisuxs/

**第五篇：用企业文化打造执行力（精选）**

用企业文化打造执行力

【课程背景】：

执行力是企业将战略变为现实的能力，也是企业家在公司内部开会提到最多的一个词汇，改革开放以来，中国企业一直在强调科学的管理制度来抓管理，提升战略执行能力，然而随着知识型社会的发展，以及人的意识形态发生的变化，西方的科学管理制度也暴露出了他的致命弱点---见物见事不见人，从而导致在中国领导者与被领导之间互不信任，导致在执行力问题上出现“上有政策，下有对策；再出政策，再想对策”的猫鼠游戏，如2025年麦当劳将过期食品出售就是其中一个例子。所以单靠制度约束并不能保证执行力的顺畅，还需要执行者的思想做基础。因为制度是否能被很好的执行，在于执行者是否愿意执行，因此思想掌握一切，思想改变一切，管理主要是管人，管人就要管思想。因为人的行为主要受思想支配，不掌握人的思想及其变化规律，很难管控住人的行为．思想管理不仅必要，而且可行。因为人的思想都是后天形成的，是教育和环境的产物。改变了教育和环境，就可以改变人的思想，进而改变人的行为。

本课程详细阐述了用企业文化打造执行力的基本思路，以及一系列配套的具体原理、方法与工具。使企业文化不再是虚无的墙上的标语和口号，不再是几次文化活动，而是真正使企业文化生根落地，变为全体企业员工的工作作风、行为活动；成为塑造执行力的有力保障。【培训对象】：总裁、总经理、副总经理、企业中高层

【授课方式】：讲授+案例分析+视频+小组研讨+针对具体问题辅导+模拟演练+讲师点评 【培训时长】：2天，12小时 【培训讲师】：邱柏森 【课程收获】：

1、使学员意识到企业文化对于执行力的重要作用；使学员掌握利用软管理如何提升执行力；

2、掌握使员工真正执行的动力要素构成，用文化打造执行动力要素

3、使学员掌握以文化宗旨来凝聚激励人心

4、掌握说服员工接受企业理念的方法

5、掌握打造上下一心的“带兵”方法

6、掌握企业思想建设的方法

7、掌握打造企业工作作风的方法

8、确保执行力文化的组织建设

9、掌握用培养思想骨干带动全员执行力 【本课程区别于其他同类课程的特色】

1、讲师的大集团企业副总，并主抓企业文化及组织建设的经历使效果更有保障。

服务热线：\*\*\*

2、课程中融合大量的实际工作中的具体问题进行剖析，结合着解决具体问题的处理方案使各种方法接地气，学员掌握具体运用的方法

3、一改其他课程理论，原则居多的风格，重点以辅导式培训方法为主，课堂上现场即可对学员提出的具体问题提供解决方案，当场实用有效。

4、课程所用案例，活动等均出自讲师实际工作经历以及针对企业前期调研，而非杜撰，抄袭或固定模式。课程真实性、针对性、实用性、实效性更强。

5、一改其他课程仅停留在外在进行企业文化传播的形式上，而是真正面对企业文化落地的根本入手，从系统着眼，方法入手，使学员全面掌握使企业文化真正能够落地的诀窍。

6、依据国外心理学、教育学研究的最新成果，对人的心灵结构进行剖析，将其分为认知结构、需求结构和行为习惯三大部分，并分别阐述各部分的运行机制、形成规律及其相互关系。在此基础上，提炼思想管理原则，将传统思想工作经验和现代企业文化现象进行了全新的解读，为有针对性地开展思想教育打下坚实的基础。

7、以心、体、技三层结构组织课程内容，从理念——结构、流程——方法、工具三层次逐级展开，确保学员听着激动，想着冲动，实际会用

8、灵活运用多种培训手段：精彩故事、视频资料分析、现场模拟演练等，使参训者在笑声中成长，在触动中进步，在实际中自由运用，真正提高业绩。

9、如预算允许，在授课后3个星期进行针对性应用辅导教练，可保证效果固化。【课程大纲】

第一部分

文化管理思想的灵魂 1.案例分析：麦当劳为何也这样 2.知识经济条件下科学管理遇到的新挑战 3.国内在激励问题上面临的博弈 4.小组案例分析：富士康的教训和启示 5.管理的核心是管人、管人的真谛是管心 6.关于管好人心的一系列论述 7.建设新型企业的成功经验 8.立于不败之地的可靠保证 第二部分 企业执行力动力要素分析

1、执行力三大要素：动力、能力、合力

2、员工执行动力的来源分析

3、案例分析：用企业文化打造执行动力

服务热线：\*\*\*

4、企业文化作用：教育并组织员工为根本利益奋斗 第三部分 树立明确的企业宗旨

1、明确企业宗旨的四大作用

决策指挥有了最终依据

凝聚军心有了精神支柱

奋斗牺牲有了力量源泉

树立品牌的核心武器

2、如何树立企业宗旨：

明定位——找准企业文化的个性和特征

创模型——搭好企业文化的骨架

绘愿景——为企业指明前进的方向

提理念——明确企业的价值观

互动练习：提炼你企业魂，明确你企业的宗旨 第四部分

如何利用文化打造执行力 1.文化打造执行力根本招法 2.员工认同企业的5种体验

3.管人的要义是管心——怎样说服员工接受企业管理理念

“管心”的科学内涵：人们奋斗所争取的一切，都同他们的利益有关

有效管好人心的基本要领十六字决 案例分析研讨：员工为何要奉献  两需结合  事理相符  诚信搭桥  交流互补

案例分析研讨：管好人心的必备条件

思想建设训练和教育的内容--解决会做的问题

思想教育的三大有效措施—解决做好的问题

案例分析：毛总的企业文化与管理工作的结合搞好思想工作与管理工作的7大有效结合谈心疏导的十要十不要

服务热线：\*\*\*  案例分析：毛董事长的谈心沟通  互动练习：你与下属的沟通 第五部分 保障文化打造执行力的组织建设

1、“一岗两责”的组织建设

2、企业骨干队伍的培养

如何定义思想工作骨干

如何选拔思想工作骨干

如何培养思想工作骨干

如何激励和使用思想工作骨干

3、案例分析：强渡大渡河中思想骨干的作用 第六部分 企业作风养成 1.什么是作风的养成

2.为什么要养成（养成的重要意义）3.案例分析：某企业的作风体现 4.小组研讨：根据宗旨如何总结工作作风 5.如何凝练工作作风的行为标准 6.作风养成的主要内容 7.作风养成的基本要求 8.作风养成作风的四大途径

9.小组研讨：本企业养成工作作风的具体措施

服务热线：\*\*\*

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！