

BLM——从战略到执行

课程简介:

学习标杆，与巨人同行，从危局迈向重生、从平庸走向优秀，从优秀迈向卓越。华为不仅仅是世界 500 强企业，在短短的 30 年时间里从投资 2 万元到 2019 年实现销售收入达 8500 亿元的世界级通信企业，持续保持行业全球领先。近几年在全球经济衰退、国内经济增长低迷的复杂经济形式下，华为靠什么在如此激烈的竞争环境下逆袭发展，是什么管理基因推动企业的持续增长？正如任正非说：“管理第一，技术第二；我们正走在西方的路上；华为管理没有秘密，任何人都可以学，都可以学的会”。同时，华为的观点认为，战略思维和执行系统建设，是所有企业管理层必须具备的两项核心能力，这样才能保证战略一致性，力出一孔，利出一孔。

本次课程分享设计依托华为公司成熟的 BLM 模型，针对中小微企业的需求对流程、工具、模板进行了全面优化，形成了一套好理解、易操作、能落地的战略执行系统，帮助企业提高业绩，打造核心竞争力，成为下一个华为公司！

适用对象:

企业董事长、总经理、副总、总监、经理、主管等各级中高层管理人员

课程目标:

- 1、掌握 BLM 模型的通用流程、工具、方法及模板，学习华为的成功实践。
- 2、帮助事业部/部门负责人精准发现业务增长的机会点和增长路径。
- 3、站在老板角度和公司立场来看待问题，凡事从公司大局、业务角度出发。
- 4、要关注企业、部门和团队的需求，着眼宏观，而非微观。
- 5、要有长远眼光，看到 2-3 年甚至未来的业务发展，而不是紧盯着当月的工作目标。
- 6、帮助企业或者大部门打造精准、高效、可落地的执行体系。

课程大纲:

第一讲：BLM 业务领先模型介绍

1. BLM 基本原则

- 1) 战略是不能被授权的-领导力贯彻战略制定与执行的全过程
- 2) 差距为导向-集中力量解决关键业务问题
- 3) 战略与执行紧密整合-重在结果
- 4) 组织学习是持续不断的过程-学习型组织建设

2. BLM 成功的四个核心要素

- 1) 战略是方向
- 2) 执行是核心
- 3) 价值观是基础
- 4) 领导力是根本

第二讲：BLM 模型的战略描述

BLM 模型中战略制定要点

1. 市场洞察：核心五看
2. 战略意图：目标制定
3. 创新焦点：业务组合
4. 业务设计：商业模式

案例分享：华为公司管理实践中的典型系列案例

实战输出：

- 1) 宏观及行业分析、竞争分析、客户分析
- 2) 愿景、战略目标、近期目标
- 3) 业务创新模式、产品创新模式、管理创新模式
- 4) 公司商业画布

第三讲：战略解码

1. 战略闭环管理
2. 什么是战略解码
3. 管理者在战略解码过程中的作用
4. 战略解码的核心步骤
 - 1) 财务层面
 - 2) 客户层面
 - 3) 内部运营层面
 - 4) 学习与成长层面

案例分享：华为公司的典型案例及应用经验

实战输出：公司级战略地图

第四讲：战略执行四维核心要素

一、关键任务

- 1.明确公司和产品线的 3 年战略目标
- 2.厘清第一年的年度差距
- 3.制定需要完成的关键任务清单（责）
- 4.分析需要的关键资源并如何做出年度资源的预算（权）
- 5.匹配绩效指标（KPI）来评价（利）

案例分享：华为公司管理实践中的典型系列案例及应用经验

实战输出：公司战略解码到一级部门，包括战略举措、关键任务和 KPI

二、正式组织管理

1. 华为全球化组织发展阶段

- 1) 捕捉市场机会个人英雄到“狼狽组织”
- 2) 从“狼狽组织”到“铁三角”
- 3) 一线呼唤炮火“班长的战争”

2. 从战略到运营闭环管理——绩效管理

- 1) 组织绩效管理流程
- 2) 组织绩效目标制定的总体思路
- 3) 组织绩效结果管理应用
- 5) 个人绩效管理 PBC

案例分享：华为公司管理实践中的典型系列案例及应用经验

实战输出：基于战略的组织优化方案

三、人才管理

1. 战略执行对人才的要求：选-育-用-留-退
2. 战略需求决定人才需求及管理过程

3. 人才金字塔

4. 干部管理全流程体系及干部业务能力建设框架

1) 上甘岭出将军，将军是打出来的

2) 干部选拔三优先原则

3) 干部能上能下，能左能右，坚持末尾淘汰

案例分享：华为公司管理实践中的典型系列案例及应用经验

实战输出：基于战略的人才需求和人才发展方案

四、文化与氛围管理

1. 员工行为规范

2. 员工对工作环境的感知

3. 文化价值观的宣导与传播

案例分享：华为公司管理实践中的典型系列案例及应用经验

实战输出：基于战略实现的公司文化氛围建设方案

推荐语：“让商业分析简单化，让业务数据可视化”

课程时间：2023.9.20 13:30 -16:30

课程地点：深港创投路演厅

扫码报名课程





冯南石

易迪思 金牌讲师

□中英文双语授课讲师

□获北京师范大学管理学博士、武汉大学硕士学位

□清华大学总裁班、中山大学管理学院、华南理工大学 EDP 及 EMBA 班客座讲师

□ BLM 战略执行力学院资深咨询师

□ AACTP 国际认证行动学习教练

□深圳华为高级项目经理、产品总监、内训讲师

□中兴通讯资深产品线总监、管理咨询师、高级讲师

□走访 30 多个国家实施市场化运作，对新业务团队的操盘有丰富的经验

□ 2017 年出版畅销书《华为高效工作法》

2014 年至今：年均授课量超过 120 天

并作为核心管理咨询顾问曾负责：

中兴通讯企业文化建设、任职资格与绩效优化项目；

上海宝武集团宝信软件 BLM 战略执行力训战营；

深圳华夏龙战略解码与年度经营计划训战营；

东莞深鹏电子战略解码与年度经营计划训战营；

吉利研究院 BLM 战略执行力训战营；

东莞百分百集团战略解码与年度经营计划训战营。

武汉金控集团绩效薪酬优化项目；

东莞市水务投资集团战略解码项目、绩效与薪酬优化项目；

江西邮储银行薪酬绩效管理咨询；

四川省金港科技服务（集团）有限公司战略、组织、人力、企业文化咨询；

武汉东湖高新企业文化建设、人力资源优化项目；

2006-2013 年任中兴通讯服务产品团队科长、总工、部长、总监等，带领 100 人的技术团队负责产品推广以及服务销售等工作，带领团队成员成功推动了广东移动、湖北电信、河南联通等多个省公司服务集采项目的中标和后期交付；同时任中兴通讯管理服务部资深管理咨询师、高级讲师，负责中兴通讯内外部领导力、职业力提升项目的策划和实施，为中兴通讯管理研究室汲取并总结了 30 多家著名企业的成功管理经验。

2004-2006 年任华为区域产品总监，带领 30 人的技术团队负责产品推广及销售等工作；成功推动了无线产品在欧洲市场和国内沿海发达地区的全面突破；同时，兼任华为培训中心（华为大学）讲师，为华为成功培养了近 200 名优秀的中层管理者。

2000-2004 年任华为研发部和海外事业部售前技术经理、大项目经理，带领 20 人的项目团队负责通信产品研发、技术应标支持、产品方案宣讲等工作。带领团队成员完成德国电信、意大利电信全国网项目策划及交付，广东移动全省网项目策划及交付，推动了北非三国埃及、突尼斯、阿尔及利亚无线产品的整体突破。

在华为和中兴通讯任职期间，还曾走访了美国、法国、土耳其、印度、伊朗、阿尔及利亚、尼日利亚等 30 多个国家和地区，实施服务产品的市场推广、应标及交付等工作，成功推动了德国 E-plus 全国网培训项目、埃塞俄比亚和中国政府联合实施的“千人培训计划”项目、南非 CellC 服务采购项目、香港 CSL 培训集采等项目的市场成功运作。



关注易迪思 领取精选课程免费学