

北京旭日博远管理咨询有限公司-----最新精品公开课

时间、流程、内耗、效益

高绩效团队运营与创新管理

时间：8月25日、26日（周六、周日）两天 地点：北京

诚邀培训对象：制药企业行政、人事、财务各职能部门主管、经理、高级经理、营销前线办事处经理、省区经理、区域经理、大区经理、各部门销售总监、商务总监、市场总监、营销总监、副总经理、总经理等；

公开课收费标准：4680元/人（VIP会员单位、职业经理人联盟成员及3人以上4280元/人）含会议资料、午餐、茶点费用。

报名热线：010-65735166 010-57159019 010-57737876

联系人：王珍珍、郝威、武晓萍、彭硕、芦碧红

东流逝水，叶落纷纷，荏苒的时光就这样悄悄地，慢慢地消逝了，穿了新衣，点了鞭炮。一年，一岁，渐渐接近，偷偷远离，我整理凌乱的思绪，向新的一年迈去，又是一年芳草绿，捉不住时光豪不留情的越出手指的缝隙。（不错，这网上流传的很火的句子，清楚的表达了，时间在我们不知不觉中就从我们手中给逃跑了）

如何有效的工作，合理安排你的工作时间？您是否需要一个合理利用时间的方案？

几个人好管，一个几百人上千人的团队管理就忙乱了头？

怎样才能有效并高效的工作？高效工作的标准有哪些？

做为企业后台支持部门，如何做好营销服务？如何在繁杂的事务中做到时间效率的合理化；如何让营销部门满意，如何让销售前线理解并支持？



- ✎ 做为营销老总在时间管理与创新管理方面主要的方法有哪些？如何充分管理好团队的最佳工作时间和拜访时间？
- ✎ 企业运营真正的是系统化运营？系统化运营的关键成功因素有哪些？
- ✎ 做为营销管理者在考虑问题时，您系统性思维了吗？结构化的思考了吗？多维度验证了吗？您想了解思维导图的开发技巧对您和管理团队时有所帮助吗？
- ✎ 北京旭日博远管理咨询有限公司应众多公司及职业经理人要求，独家研发出《高绩效团队运营与创新管理》精品公开课程，独家引入麦肯锡逻辑树分析、麦肯锡七步分析法、鱼骨图分析法、标杆分析法、麦肯锡 7S 模型-Mckinsey 7S Mode、SWOT 分析模型-SWOT Analysis、PDCA 循环-PDCA Cycle、Mckinsey&GE 矩阵法. 8 个逻辑分析模型对不同组织架构企业团队管理进行深入分析，与高绩效团队管理提升技能学习相结合。可以解决目前困扰大多数企业的团队管理效率低下问题。同时导入大量实际案例，以切身实践分析在外企、国企、股份企业和成长性小企业中的团队管理经验心得。使学员能在短短几天的学习中，完成团队管理的实战和理论的跨越！

《高绩效团队运营与创新管理》精品课纲

第一章 高效率工作运营

俗话说：“三分经营、七分管理”如何使管理简单化？如何使管理有效化？如何使管理流程化？团队管理中如何减少内耗？时间管理的重要性在哪里？医药销售竞争激烈，采用高效工作的管理方法能够有效提升团队专业性和市场竞争力！

一、 时间管理现状分析

1. 时间管理的意义与重要性
2. 导入时间的紧迫性与必要性
3. 时间管理现状测试、急迫指数测试

目的：参训者了解到自己时间管理的现状以及急迫性心理指数，加深对参训者时间管理的认识。

二、 时间管理法则

1. 变化的存在与目标重要意义



目的：参训者平时对变化并没有切身的感受和深入的认知，此单元让参训者意识到可能不经意的内部与外部变化对团队管理及生活的方方面面都具有重要影响；

2. 目标设定与自我测评

目的：深入理解 SMART 的由来与变化历程，并使参训者掌握自我测评目标的方法；

3. 目标的力量，实现最大化

目的：使参训者深刻的意识到目标实现的重要方法和途径；

4. 时间管理帕金森论、托雷斯法则

目的：学会自我总结并发现时间的“窃贼”。

三、 时间盘点

1. 时间价值分析

目的：使销售总监意识到自己每一分钟的价值，加强职业责任感；

2. 时间清单分析

目的：学会盘点自己一天的时间是如何分配和度过的；

3. 案例分析讨论；工作清单分析

目的：通过案例学习，掌握分析时间管理的合理性；合理分析工作分配。

四、 高效益团队活动分析

1. 职务贡献度、必要程度、所需时间

目的：学会从复杂的工作事务中发现最有价值做的工作并进行优先排序，让大区经理、各位销售总监做好时间价值化的分析与利用。

2. 总结高效益表

目的：使参训者理解并发现自己工作中最具有价值的事项，特别是营销后台支持部门如何做好营销与服务？

3. 高效推进工作的案例分析

五、 过程管理与授权分析

1. 分工与授权，授权的适应与到位性结果大不相同

2. 授权的范围与管理

3. 参训者掌握授权的模式 GTD 与判断是否需要进行授权

4. 三分钟高效工作方法

5. 案例分析—管理工具练习

六、 拜访与会见分析

1. 会见分析

目的：对区域一级商业客户、二级分销客户、医院、药店、社区、诊所、关键目标人物进行盘点与客户的分类与分级，需要拜访的客户进行分级并做到差异化分析与服务；

2. 外出拜访的管理

目的：大区经理学会有效规划月度行程、区域经理会拜访日计划，地办经理的协访计划，有效辅导并跟进营销团队的拜访安排的科学性与有效性；

3. 内部平行部门间的沟通、协调与管理



1. 目的：沟通简单化、流程清晰化、结果有效化。

七、 高效会议组织

1. 如何开好学术推广会？医药小型会议的会前、会中、会后的关键成功因素？
2. 如何开高效的工作会？
- *制药企业营销高管月度工作会议案例？
3. 营销月会是“烟逃会”还是研讨会？
4. 高效会议的标准是什么？OTC 总监、RX 总监开会的如何差异化达成高效会议？
5. RX 药营销团队汇报中 8 张 PPT 的主要内容与关键点？
6. OTC 省区经理连锁药店会议管理的成功因素？
7. 管理中的会议管理

目的：了解会议管理中的常见问题；学会掌控会议的进度；针对不同会议制定相应目标、提高整体工作效率。

第二章 创新管理

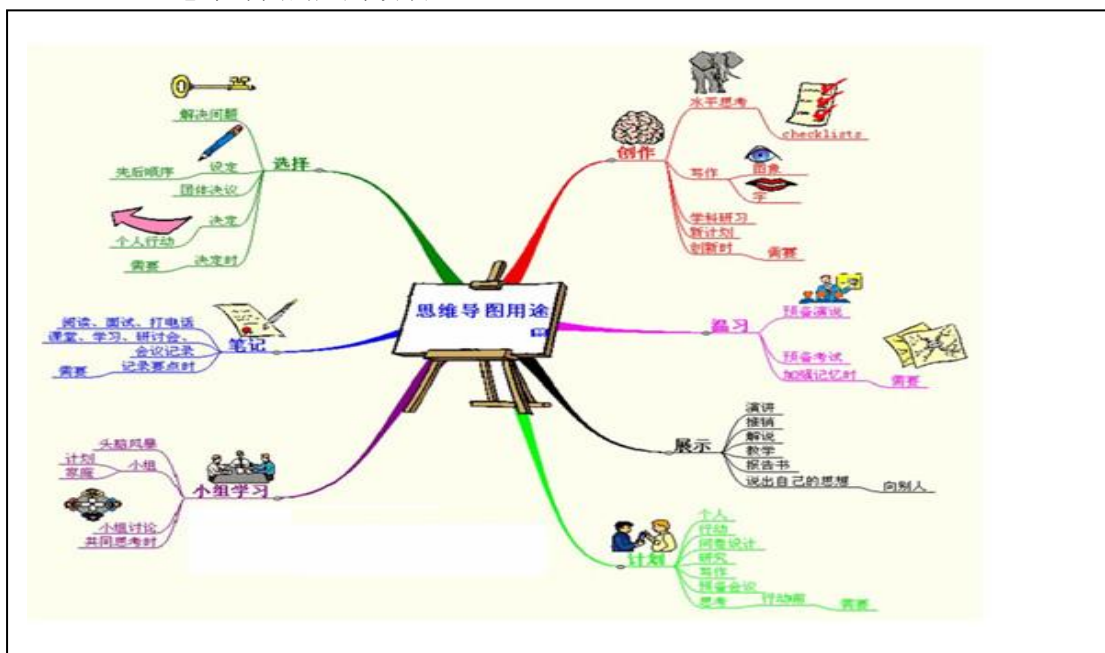
当今市场唯一不变的就是变化？创新是企业发展的源动力？如何创新？如何创新管理？

八、 管理者的思维定位

1. 思维概念的导入，引入麦肯锡 8 各模型进行分析
2. 如何让参训者重新对管理者的思维定位？
3. 剖析组织文化特点，团队的交流风格，思维定位

九、 如何结构化思考

1. 明确逻辑思维与结构化思维
2. 能力延伸与思考的关系
3. 结构化思考与管理的结合
4. 管理者的认知障碍，发现优势开始
5. 运用结构思维转换看问题
6. 导图思考要点，如何建立思维导图思想
7. 思维导图的应用领域



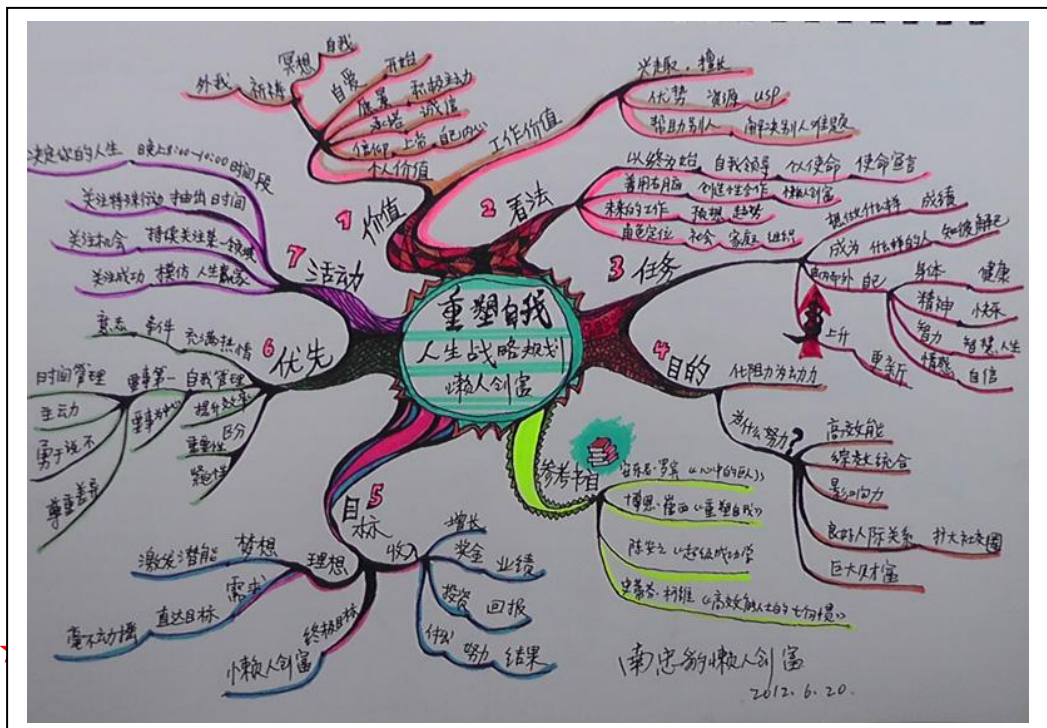
十、思维导图提升管理效率

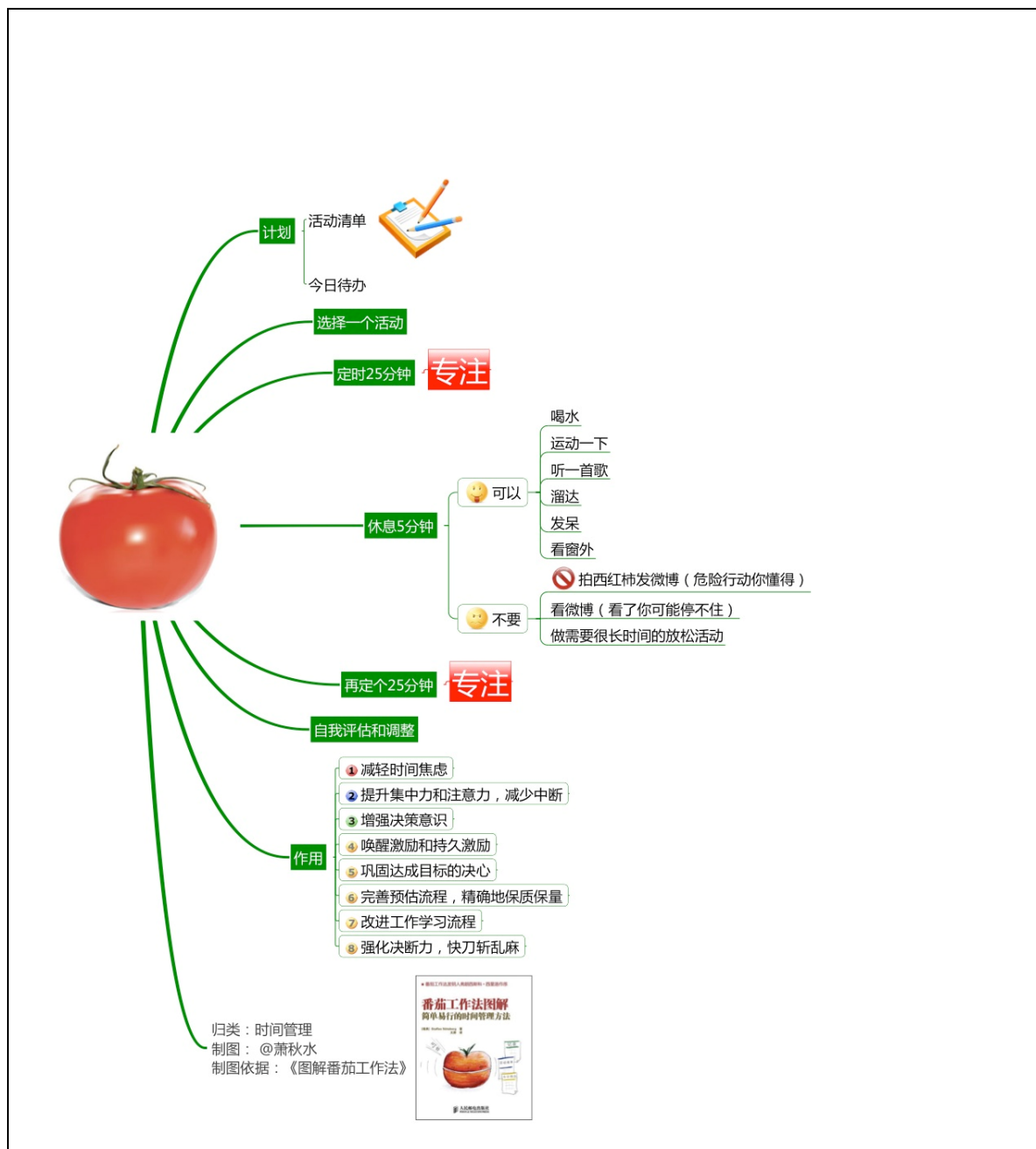
1. 思维导图概念掌握与实践
2. 使参训者认识到思维导图对工作与生活的帮助
3. 运用到团队管理与个人管理
4. 价值 2.5 万美金的工作方法与思维导图
5. 团队时间管理导图制定与个人演讲、工作目标的导图

受训者结合工作事项需要进行战略规划、时间管理、工作管理、会议管理、年会策划一系列思维导图电子版应用与实操演练



★学员手绘案例：战略与规划





十一、 高绩效团队创新与管理

1. 三国团队与西游记团队管理剖析
2. 修正的人海战术的团队管理的成功因素剖析；步长、杨子江万人团队掌控方法与创新管理。葵花、瑞阳、以岭、康美、豪森、奥美、神威、杨森、王老吉等制药企业的团队管理创新与成功法则
3. 运用到团队管理与个人管理
4. 团队时间管理导图制定与个人演讲、工作目标的导图

5. 麦肯锡逻辑树分析、麦肯锡七步分析法、鱼骨图分析法、标杆分析法

**李老师简介**

北京旭日博远管理咨询有限公司高级营销顾问、特约培训师，团队情景领导力的创新者。先后在西安杨森,意大利赞邦制药等知名制药企业任全国培训经理、O D组织发展经理、营销总监；

李老师与北京旭日博远专家团共同开发的《情景领导力》、《SPIN 大客户销售模式》《高效沟通风格》、《高效人士的职业习惯》《组织创造思维、六顶思考帽》等精品课程，内容鲜明、方法独到。他曾多次受邀给国内外药企进行内训、其资深的从业背景和实战的讲课风采得到了业界广泛好评。

旭日博远查询与联系方式

咨询电话：010---57159019 公司传真 010---65735166

公司网址：www.yizi100.com 公司邮箱：xuriboyuan001@126.com

联系人：王珍珍、郝威、武晓萍、彭硕、芦碧红

