附件：

课程内容

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程单元** | **重点内容** | **案例** | **实践** |
| 单元一事业理论我们的使命是什么？ | 事业理论愿景、使命、战略、价值观如何界定使命？关于使命陈述的原则我的使命是什么？需要修改么？ | 阿里巴巴/百度华为/布衣草人等 | 企业使命反思我们的使命需要修改吗？ |
|
|
|
|
| 单元二外部环境假设我们的客户是谁？ | 我们的行业吸引力首要客户与支持客户我们的首要客户是谁？我们的支持客户是谁？客户的细分营销与推销 | 淘宝/滴滴/美孚石油/美国女童子军 | 我们的首要客户与支持客户是谁？是否在发生变化？其中蕴涵了哪些机会？客户的细分标准是什 么？ |
|
|
|
| 单元三外部环境假设客户的认知价值是什么？ | 客户的认知价值我们的客户认为什么是有价值的？什么是能够感知的到的价值？ | HP/B站/爱的五种语言/京东/滴滴 | 我们的首要客户与支持客户的认知价值是什么？我们的机遇和挑战有哪些？ |
|
|
|
| 单元四核心能力假设我们的结果是什么？ | 我们的优势与核心能力核心竞争要素是什么？我们的愿景是什么？如何定义我们的绩效与成果？ | 美团/格桑花/维沙 | 我们的竞争优势衡量指标我们的愿景我们的成果界定 |
|
|
|
| 单元五我们的计划是什么？ | 有计划的放弃、聚集、冒险、创新、分析我们的行动计划？ | 目标设定模板 | 我们做得好的、需要做得更多的、需要放弃的、需要尝试的是什么？我们的目标与关键成果 |
|