

Future CXO Training Camp

未来首席官 训战营

百思特商学院

2023

重磅公开课



运营官



营销官



供应链官



采购官



流程官

使能企业成功 赋能企业成长

Enabling Business Success

Empowering Sustainable Growth

百思特商学院 2023全年公开课一览表



课程系列	类别	课程内容	课时	上课时间及地点
经营管理	经营管理 团队训战营	战略解码到执行-战略导向型年度经营计划与全面弹性预算管理系统CBM	两天一晚	02月 上海站 05月 深圳站 08月 北京站
		作战综合指挥平台： 高质量经营分析例会运作机制	一天	03月 深圳站 06月 青岛站 09月 杭州站
		全流程成本管控	一天	03月 深圳站 05月 上海站 08月 北京站
		学习华为：全球经营合规与风控体系	一天一晚	04月 深圳站 10月 上海站
战略管理	首席战略官 训战营	战略执行九板斧	两天一晚	03月 上海站 06月 青岛站 09月 深圳站
		建立战略规划到执行的能力，成功保障企业的可持续性增长	两天一晚	04月 长沙站 07月 济南站 10月 上海站
		战略解码：“深度澄清、快速传递、准确分解”	两天一晚	05月 深圳站 11月 广州站
财务	首席财务官 训战营	卓越经营的核心：业财一体化体系支撑业务快速扩张，有效控制经营风险，确保高质量健康增长	两天一晚	04月 深圳站 06月 青岛站 10月 上海站
营销	首席营销官 指挥训战营	深度解析华为营销体系，建设坚不可摧的营销作战系统	两天一晚	02月 上海站 05月 深圳站 08月 北京站
	首席营销官 作战训战营	饱和攻击营销法：大客户开发九招致胜	两天一晚	04月 长沙站 09月 青岛站
采购	首席采购官 训战营	建设战略采购、价值采购、阳光采购的科学采购体系	两天一晚	02月 上海站 05月 深圳站 08月 北京站
计划	首席供应链 指挥官训战营	打造最强“大脑”，挺起供应链脊梁——提升供应链作战计划与指挥调度能力	两天一晚	03月 上海站 06月 深圳站 09月 青岛站
物流	首席供应链 保障官训战营	打造高效安全供应链管道，保障物流“血液”通畅——提升供应链物流快速流转能力	两天一晚	05月 深圳站 09月 上海站
流程变革	首席运营官 训战营	打造流程型组织	两天一晚	06月 青岛站 09月 杭州站



采购官CPO训战营

主动协同, 构筑安全且有竞争力的健康产业链

上海站 2月17—18日 | 实战研讨

课程亮点



课程大纲



重塑采购定位, 形成以全面增值为目标的竞争优势

1. 2022年采购之困
2. 走出采购困局, 重新认识采购的价值定位
3. 从传统的交易型采购向战略型采购的思维转变
4. 采购3.0时代的首席采购官需要重点抓什么

以综合成本优势为目标, 驱动业务型降本增效

1. 上兵伐谋, 赢在局外——品类采购策略
2. 要载舟还是覆舟——做厚供应商管理

主动型采购运作, 多维度立体化增强供应韧性

1. 从应付到掌控——主动型采购运作
2. 从单打独斗到立体作战——跨职能协同
3. 从业余到专业——采购队伍能力构建

打造采购管理体系从根基出发支撑流程高效敏捷运作

1. 学习标杆案例: 世界级企业的采购运作体系
2. 简洁高效的采购流程设计, 识别降本增效机会点
3. 实现采购流程高效运作和无缝连接

找到采购组织设计的钥匙, 把采购能力建立在组织上

1. 协同增效&阳光透明的采购组织设计

提升内控管理效益, 将采购权利锁进制度的笼子

1. 构建基于阳光采购的内部采购控制体系

授课对象: 董事长、总经理、供应链总监、采购总监

运营官CDO训战营

战略导向型年度经营计划与全面弹性预算管理CBM

上海站 2月24—25日 | 实战研讨

课程亮点

了解业界标杆实践和作战打法，深入学习战略解码到执行的工具和方法，及经营管理核心—全面预算管理体系，深入挖掘背后的经营管理思想理念、管理模式、具体逻辑与方法。

重新审视企业年度业务计划BP，了解如何让业务计划BP可衡量、能持续跟踪；收获全面弹性预算管理框架体系，掌握全面弹性预算管理实现方式。



充分认识企业年度业务计划和全面弹性预算管理对企业经营管理的重大意义，改变管理层的经营管理意识并积极组织管理变革，提升中高层管理者的执行力。

对标一流案例教学，体验全面弹性预算推演实战研讨，巩固内化工具方法，通过科学制定的企业年度业务计划实现战略规划到执行落地，强化科学的考核激励机制，达成业绩目标。

课程大纲

战略执行“九板斧”

战略执行体系

模块1：战略标解码与战略协同

模块2：战略与经营衔接

模块3：战略导向型全面弹性预算

模块4：准确及时的滚动预测/高质量经营分析

模块5：战略型人才管理体系

模块6：高绩效与强激励管理

模块7：战略执行力训战赋能体系

模块8：战略运营评估

模块9：战略数字化与变革运营

经营至高境界：战略规划到执行

- 1.DSTE战略管理框架
- 2.战略运营体系
- 3.战略解码
- 4.战略执行九板斧
- 5.战略复盘分析方法
- 6.行业典型案例、标杆企业案例分享

经营管理之魂：滚动预测体系

- 1.滚动预测机制
- 2.预测可信度评估
- 3.预测问责机制
- 4.预测方法

动态资源配置：弹性预算管控

- 1.弹性预算管理全景图
- 2.预算弹性规则
- 3.预算弹性方法

战略执行关键：全面弹性预算管理

- 1.全弹性预算“活水之源”：年度业务计划BP
- 2.全面弹性预算内涵与价值
- 3.三类预算：经营预算、能力预算、战略预算
- 4.全面弹性预算管理体系核心要点
- 5.全流程成本费用管控体系

经营业绩抓手：高质量经营分析

- 1.经营分析会典型问题与痛点
- 2.经营分析会主要流程
- 3.高效优质经营分析“致胜九招”
- 4.对标学习实战：企业全面弹性预算管理自检
- 5.评估预算现状、对标总结提炼，明确方向举措

授课对象： 董事长、总经理、分管各业务副总经理、各业务部门总监、各分/子公司总负责人

营销官CMO训战营

深度解析华为营销体系,建设坚不可摧的营销作战系统

上海站 2月17—18日 | 实战研讨

课程亮点

理解华为营销作战体系掌握组织和能力建设方法
通过系统性课程,建立营销体系的顶层逻辑认知,理解如何构建一线呼唤炮火的流程化运作模式;从战略到战术指导企业学习整套营销组合打法。

固化营销战术动作打造专业化高素质销售队伍
依托华为成功的营销策略,完善营销体系框架,全面提高销售成功率及投标命中率,掌握“铁三角”作战方法,有效管控交付成本,保证回款,提升客户体验。



指导企业输出一份定制化的营销体系提升规划文件
借鉴华为大学训战结合方式,结合企业规模 and 实际业务痛点,输出定制化的营销体系改善规划文件,内含诊断、策略、规划、行动步骤,进行针对性实战。

为企业开放导师入企辅导通道
每位学员均可获得导师远程辅导资格,帮助学员在实战的过程中不断优化、改进;此外,还有机会邀请导师走进企业,帮助企业解决营销业务难点,梳理营销管理体系。

课程大纲

营销“五层模型”

构建公司营销作战体系,包括理念、战略、战术、战役、组织与人才。



一线呼唤炮火的LTC销售流程

1. 华为营销组织能力的演进
2. 华为LTC变革
3. LTC流程全景及其核心思想

一线精兵作战的铁三角销售组织

1. 铁三角组织的精髓
2. 铁三角组织是什么
3. 铁三角协同作战及与大平台的协同

模块三:构建立体式的客户关系

1. 客户关系管理
2. 客户关系规划
3. 客户关系拓展

授课对象: 董事长、总经理、营销总经理、大区总监

报名流程

扫码
联系
客服



课程
咨询



缴费
报名



加入
训战营

年底福利

购买课程包可任选全年所有公开课
课程包价格优惠力度大

欢迎扫码咨询客服



享受年底福利

百思特管理咨询集团

📍 总部地址：深圳南山区粤海街道中国储能大厦17层
分支机构：广州·北京·上海·杭州·青岛·武汉·长沙·成都

电话：400-803-0798
邮箱：best@best-group.cc
官网：www.best-consulting.com



微信
公众
号