

江苏省企业联合会（通知）

苏企联〔2025〕6号

关于举办“参访优质企业 学习从战略到执行” 培训班的通知

各有关企业：

数字经济时代，数字化转型是企业高质量发展、创造价值效益的必由之路，是企业实现科技跨越发展、结构优化升级、管理创新提升的战略支点，也是建设一流企业、实现全球价值链地位的关键抓手。为此，我会决定举办“参访优质企业 学习从战略到执行”培训班，通过对标找差，借鉴标杆企业的数字化转型与管理理念、模式、方法、路径的实践，取长补短，共享资源、拓宽视野、融会贯通、实现超越，不断推动我省企业加快发展新质生产力高质量发展。现将有关事项通知如下。

一、参培对象和报名

企业中高层经营管理人员（企业董事长、总经理、副总经理有关

部门负责人等) 名额 40 人。按报名先后, 额满为止。

请各单位尽快确定参培人员, 并于 3 月 3 日前将加盖单位印章的报名回执(见附件 1) 以 word 文档传至报名邮箱: 79523382@qq.com。

二、培训时间和地点

时 间: 2025 年 3 月 7—9 日 (3 月 7 日上午 8:30—9:30 报到)

地 点: 常州

学习形式: 企业参访+经验分享+问题研讨+学习。

三、有关事项

(一) 报到地点:

地址: 常州白金汉爵大酒店 (东方东路 227 号)

(二) 培训费用:

副会长单位学员收费 2400 元/人; 常务理事单位学员收取培训费用 2800 元/人; 理事单位学员收取培训费用 3200 元/人; 会员单位学员收取培训费用 3600 元/人。非会员单位收取培训费用 6800 元 (含培训期间的餐费、交通、参访、培训等费用)。参访人员往返的交通费和培训期间住宿费自理。

参培人员报名后, 需在 3 月 3 日前将培训费用汇入以下银行账户:

名 称: 江苏省企业联合会

账 号: 4301016319100160488

开 户 行: 工商银行草场门支行

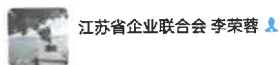
款到后, 我会统一开据培训费增值税发票。

(三) 培训报名联系人及联系方式:

联系人: 李荣蓉 (江苏省企业联合会培训负责人);

电 话: (025) 83704112;

手机：17712854832（同微信）或扫二维码加微信（用于联系
报名与信息交流沟通）。



附件：

- 1、报名回执；
- 2、行程表；
- 3、参访企业和课程介绍。



附件 1:

《参访优质企业学习从战略到执行》报名回执

填表日期：2025年 月 日

单位名称	<input type="checkbox"/> 副会长 <input type="checkbox"/> 常务理事 <input type="checkbox"/> 理事 <input type="checkbox"/> 会员				
公章				邮编	
联系人	电话 (含区号)			手机	
				传真	
姓名	性别	职务	电话	手机	电子信箱
希望与专家交流的问题					
住宿	住宿请自行联系：酒店经理韩雪，电话15261157912（同微信） 单间大床房368元/天，标间408元/每天				
缴费情况	汇出金额：		汇出时间：		
开票信息	需提供以下信息—— 1、企业名称；2、纳税人识别号；3、单位地址；4、联系电话；5、开户行及账号。				

附件 2:

《参访优质企业学习从战略到执行》报名回执

时 间		内 容
7日 (周五)	08:30—9:30	报道
	9:30—12:00	参访企业：中车戚墅堰机车车辆厂工艺研究所有限公司
	14:00—17:00	参访企业：万帮数字能源股份有限公司
8日 (周六)	09:00—11:30	《从战略到执行》蒋伟良老师
	14:00—17:00	《从战略到执行》蒋伟良老师
	18:30—20:30	各小组讨论管理解决方案及落地复盘
9日 (周日)	09:00—12:00	《从战略到执行》蒋伟良老师
	13:30—16:30	《从战略到执行》蒋伟良老师
	16:30之后	优胜小组颁奖，学习结束，自由返程

参访企业和行程以实际安排为准。

附件 3:

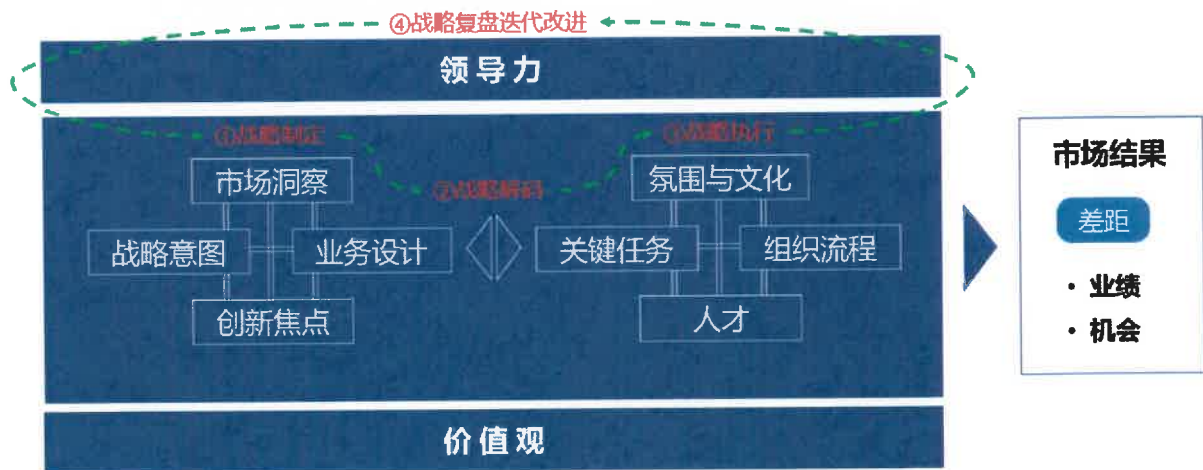
课程介绍

实训营学习提纲:

DSTE (Develop Strategy To Execution) 战略管理流程框架:



BLM 业务领先战略模型:



第一部分 实现持续飞跃的战略管理体系，战略驱动企业增长

1. 企业发展的三个阶段

- 机会驱动还是资源驱动
- 资本驱动还是业务驱动
- 价值驱动还是人才驱动

2. 战略的基本假设

- 好战略和坏战略
- 把能力建立在组织上
- 战略的五大误区

3. 战略规划是门艺术，战略管理才是科学

4. 战略管理中的责任定位

5. 思想正确才能战略正确：战略管理的三个核心问题

6. 从战略到执行的 DSTE 流程架构

- 战略管理流程的 4 大阶段
- 模拟：从战略规划到执行全流程
- 演练：战略规划 SP/BP

7. 持续实现业务领先的 BLM 战略管理方法

第二部分 以共识为基础的战略规划

1. 战略管理是一种端到端的系统化动态思维模式

2. 不满足是战略的起点：差距分析看全局

- 业绩差距：当前差距
- 机会差距：未来差距

3. 战略制定共识的关键点：五看三定

- 五看：看环境，看行业，看对手，看自己，看机会
- 三定：定业务目标，定业务策略，定战略控制点
- 工具：SWOT/价值链/技术曲线/波特五力/SPAN/PEST

4. 市场洞察：识别战略机会，明确业务战略

5. 战略意图共识与澄清

6. 创新焦点：不在非战略机会点上消耗战略资源

- 定业务策略：把营销/产品/竞争等策略形成规划节奏
- 定战略控制点：提升长期竞争力

7. 业务设计：战略制定的落脚点，共识的核心问题

- 业务设计的六要素：
 - 客户选择
 - 价值主张
 - 价值获得
 - 活动范围
 - 战略控制
 - 风险管理
- 业务设计输出与研讨：当前设计与未来三年设计

第三部分 步步为营的战略解码

1. 战略解码，就是完成“战略向战术转换”的过程

- 多层次解码实现战略分解、战略对齐

2. 业务流程完善：业务流梳理工作，发现并优化改善瓶颈

3. 排兵布阵承接战略，实现组织协同

- 战略中心型组织的五大法则
- 建立 EMT 是战略落地的高层组织保障
- 战略落地中的 HR 组织设计
- 战略落地中的流程、督办和变革管理部门

4. 识别关键岗位人才，匹配战略和资源

第四部分 战略执行与落地的科学过程

1. 战略项目管理

- 必赢之仗：战略级项目的项目化运作

- 战略级项目管理的特点
- 战略级项目管理的五大阶段

2. 执行落地的战略绩效管理

- 绩效管理是战略落地的评估体系
- 绩效管理落地实施的闭环体系

3. 通过平衡计分卡战略解码、执行与落地

- 建立平衡计分卡系统——建立战略体系的过程
- 化战略为行动的平衡计分卡框架
- 战略平衡的灰度管理

4. 通过GSA的战略任务的解码、执行与落地

- 战略 GSA 管理的三层结构
- GSA 管理的数量关系
- GSA 的管理要点与方法

5. 通过述职的战略绩效的执行与落地评估

- 述职的五大要素
- 述职的基础结构与要点
- 述职的考核关键与方法

6. 战略执行与预算管理

7. 战略执行与人才管理

第五部分 总结

1. 战略管理就是打造以客户为中心的价值创造体系
2. 战略管理相关的三类会议
3. 战略是否可成功执行：评估及衡量要素
4. 年度业务规划输出模版

(注：课程提纲及内容如有升级调整，以老师最终授课课件为准)

七、授课导师简介：



蒋 博士

华为公司高级专家，华为公司流程型组织变革资深专家，华为大学管理类高端课程特约金牌讲师。华为天道酬勤奖获得者、著名人力资源与流程型组织变革咨询专家，被誉为实战落地型咨询专家。

20余年华为高层管理与运作经验，领导并参与实施华为业务和组织发展具有深远影响的IPD、ISC、任职资格与绩效等重大项目变革，经历了华为由低迷期到迅猛发展期的华丽蜕变。擅长战略管理、流程管理、人力资源管理，是非主流的实战型变革管理专家，底蕴背景深厚，实战操作经验丰富，擅长通过企业一线的案例分析，将专业领域课题进行全方位、多角度、实操性的深入研究与总结，拥有企业管理和组织变革方向完整的体系和行之有效的方法，是颇具实力的本土派。

作为首席顾问为：腾讯集团、上海通用汽车、中广核集团、中国中车、方太集团、苏泊尔集团、公牛集团、九牧王股份、南孚电池、蔚来汽车、蓝月亮、半亩花田、喜之郎集团、吉利集团、TCL集团、康佳集团、华大基因、国双科技、以萨科技、银之杰股份、英威腾股份、中驰股份、九鼎集团、海大集团、北森云计算股份、湖南农耕记、沪上阿姨、科陆电子股份、山东杰瑞集团、特尔佳股份、泰斗科技、东方电气、招商证券、同洲电子股份、中国人寿、中国移动、来也科技、数云科技、鸿巨网络、大希地、销售易、博雅互动、海马体照相馆、钱江摩托股份、成都倍特药业股份、长江精工集团、零跑汽车、奥特维科技、光力科技、同益股份等在内的超500家企业提供咨询辅导及陪跑服务，受到客户的高度认同。