创新力：德鲁克有效创新助力企业穿越经济低迷期

Effective Innovation Helps Enterprises Overcome Economic Downturns

|  |  |
| --- | --- |
| **日期/Date** | 2025年08月22日-23日 深圳 |
| **讲师/Lecturer** | 黄老师 | **费用/Price** | ¥6800元/人 |

**其他排期/Scheduling**

深圳：2025年08月22日-23日（黄老师）

（\* 注: 不同城市不同场次的授课讲师及大纲可能有差异，具体请参照对应场次的课程大纲内容。）

**课程概述/Overview**

**欢迎您参与了解和研讨以下话题：**

1.宏观经济低迷、行业太卷、团队迷茫情况下企业的生存之道？

2.为什么在商超这个很传统、非常卷的行业，胖东来却能现象级成功？

3.为什么在地产退热后，众多地产商爆雷，龙湖作为规模民营地产仍屹立不倒？

4.作为地产供应商的某园林公司如何能在赛道不利情况下游刃有余？

5.乡村基如何运用德鲁克创新知识，再次崛起成为中式快餐领军品牌？

6.德鲁克知识如何陪伴快乐食间十年，并助力其取得高校团餐领先地位？

7.创新知识如何用到子女教育中，帮助家长和孩子不躺平不内卷？

**学员收益：**

1.系统掌握创新的目的、创新的线索、创新的组织管理、创新的战略定位相关知识；

2.掌握六个实用的创新工具，助力企业实施业务创新和组织管理创新；

3.了解德鲁克对创业、创新的知识，解读当下热点企业成功之道，开拓视野。

**课程的三大特点：**

1.全景式解构：既忠于原书，又以德鲁克整体管理思想为底层知识对《创新与企业家精神》一书进行提炼和整合，帮助学员更好理解德鲁克创业与创新的相关知识；

2.多维度案例：通过丰富的案例并用德鲁克知识解读，帮助不同背景学员更容易理解吸收和应用，案例既有下行期行业（地产、商超）、平稳期行业（快餐、团餐），也有快速增长的行业（新能源汽车、健康教育等）；企业规模从千万级到千亿级；既有初创企业，也有30年企业；既有公众熟知的企业，也有老师辅导的成长中企业；既有认真学习实践德鲁克的企业，也有未系统学习但践行德鲁克管理的企业；

3.双讲师授课：两位老师各有擅长领域，也有不同的授课和研讨风格，更有利于不同学员理解和吸收。

**课程大纲/Outline**

**一、创业与创新概述（原书前言与第1章）**

1.“创新”是搞发明？“企业家精神”只有老板才需要？

2.德鲁克的创新与管理之间关系？

3.创新模型：创新目的、创新来源、创新组织、创新战略及四者的关联

**二、创新的目的—创造顾客满意赢得经济绩效（原书第19章）**

1.三种顾客价值（功能价值、情感价值、社会价值）

2.德鲁克创造顾客满意的四要素（顾客满意轮）

3.德鲁克经典案例：“邮政”的颠覆式创新

4.现实案例：胖东来如何通过创造顾客满意成为现象级网红企业

5.亲身经历：龙湖物业实现顾客满意和利润增长背后的“顾客满意轮”

6.亲身经历：大米先生的称菜如何通过四要素实现顾客满意和业绩增长？

7.实用工具1实践：“顾客满意轮”助力阿尔兹海默症患者的认知训练

**三、创新的来源—如何发现创新机遇的线索？（原书第3章第11章）**

1.德鲁克的创新七大来源简述及关键差异（第3章-第9章）

2.寻找创新机遇的五个该做与三个不要做（第11章）

3.德鲁克经典案例：从麦当劳创业史看创新的来源

4.现实案例：胖东来发展中的意外事件创新、不协调创新、流程创新

5.亲身经历：从14岁露露“玖菜园”餐厅创业看儿童教育的创新

6.亲身经历：企业学德鲁克当中的“坑与雷”看咨询机构的创新机遇

7.实用工具2实践：“经营分析复盘会”帮助领先高校团餐企业创新与提升业绩

**四、创新的组织—如何通过组织管理抓住创新机遇？（原书第12章第15章）**

1.新事业（初创事业）创业闯五关秘诀（第15章）

2.已有事业（现有事业）创新的三大工程与三大禁忌（第13章）

3.现实案例：用德鲁克创业闯五关解读胖东来的组织建设和创新文化建设

4.亲身经历：龙湖地产在创业阶段和二次创业阶段的组织创新

5.亲身经历：用“一条龙经理机制”助力某重庆连锁小面企业打造高层团队

6.实用工具3实践：“企业X射线”助力某企业抓暑期旺季机会

7.实用工具4实践：“创业自检表”促使某小微创始人痛改前非

**五、创新的战略—如何确定新创事业的战略定位？（第16章第18章）**

1.孤注一掷、创造性模仿、企业家柔道、生态利基战略各自适应场景（第16-18章）

2.德鲁克经典案例：日本企业多次用企业家柔道反超美国企业

3.现实案例：胖东来坚定生态利基定位和创造性模仿取得所在区域的控制权

4.现实案例：小米汽车SU7用创造性模仿赢得开门红

5.亲身经历：龙湖地产如何孤注一掷和创造性模仿成为房产民企中的一枝独秀

6.亲身经历：乡村基在苏州用攻其软肋实现破局与热销

7.实用工具5：“攻其软肋五要害”

8.实用工具6：“创造性模仿三秘诀”

**六、经济低迷期给企业的建议**

1.现实案例：某园林公司在双重不利环境中游刃有余的启示

2.德鲁克管理知识学习中的三个典型误区

3.企业学习实践德鲁克管理知识的三个秘诀

4.互动交流

**讲师介绍/Lecturer**

**黄智老师**

德鲁克管理体系资深讲师

曾获得龙湖地产“最佳教练奖”等多个奖项

NLP国际执行师

工作经历：

5年商业零售业经验、16年地产行业管理、咨询和培训（服务超100家地产、其中35家是中国地产50强、70%是多次合作）、7年餐饮业咨询经验。

德鲁克知识深度学习实践者， 举办德鲁克公益读书会超10期（含《有效管理者》、《管理的实践》、《创新与企业家精神》共计近百场次）。

曾担任清华大学长三角研究院 、北大汇丰商学院、浙江大学经济学院、中山大学等知名高校的MBA及总裁班特邀讲师。

用德鲁克知识7年陪伴乡村基集团（含大米先生品牌）走向全国中式快餐领先品牌。

用德鲁克知识6年陪伴快乐食间从地方品牌成为全国高校团餐领先品牌。

咨询客户还有宇通客车、长安汽车、民生银行、招商银行、中信银行、麻老虎火锅等。

主讲课程：《德鲁克有效创新助力企业穿越经济低迷期》等

大客户成功案例：

•德鲁克管理知识课程、德鲁克知识在一线的行动学习

•推动乡村基门店经营案例提炼、经营知识沉淀和推广

•辅导乡村基建设基于驾校理论的店长培育体系

•辅导门店及区域激励机制完善

•辅导人才招聘优化（含进攻上海、苏杭等地人才输出）

•乡村基（含大米先生）人力资源部及供应链管理教练

•辅导时间：2017年-2024年