

组织转型

ORGANIZATIONAL TRANSFORMATION



向丹纳赫学

赋能式经营系统 培训产品

DBS-BASED BUSINESS SYSTEM
TRAINING PRODUCT

认知转变

COGNITIVE SHIFT

丹研会
内省改善 | 利他赋能

为中国制造企业提供系统性认知升级与转型准备

丹研会基于全球领先的丹纳赫经营系统（DBS）与中国本土制造业实践，打造了一套系统化、可落地、实战驱动的**赋能式经营系统培训课程**。我们致力于帮助企业：

1. **全面理解赋能式经营系统的理念、架构与实施路径**
2. **为企业系统性升级与转型做好认知准备与能力铺垫**

通过系统学习，企业可掌握从战略到执行、从组织到文化的完整操作系统，实现可持续增长与产业整合能力。

核心特色

- **源于实战**：课程源自丹纳赫40年、400+并购整合经验提炼，高通用性、细颗粒度
- **本土适配**：深度融合中国制造业场景，工具与方法可即学即用
- **系统完整**：覆盖战略、运营、组织、人才、文化等九大模块，构建企业操作系统
- **实战导向**：每门课程均包含理论+案例+练习+实操，确保学以致用
- **灵活定制**：支持企业按需调整课程内容与时长，匹配实际管理场景

适用对象

- 快速成长与转型中的制造型企业
- 拟上市或已上市、有产业整合意愿的企业
- 希望提升系统化管理能力的中高层管理者

培训目标

- 构建企业自身的赋能式经营系统
- 实现战略聚焦、效率跃升、创新成长
- 培养具备系统思维与实战能力的管理梯队
- 推动企业从“可预见的增长”迈向“对外赋能”的高阶阶段

丹研会

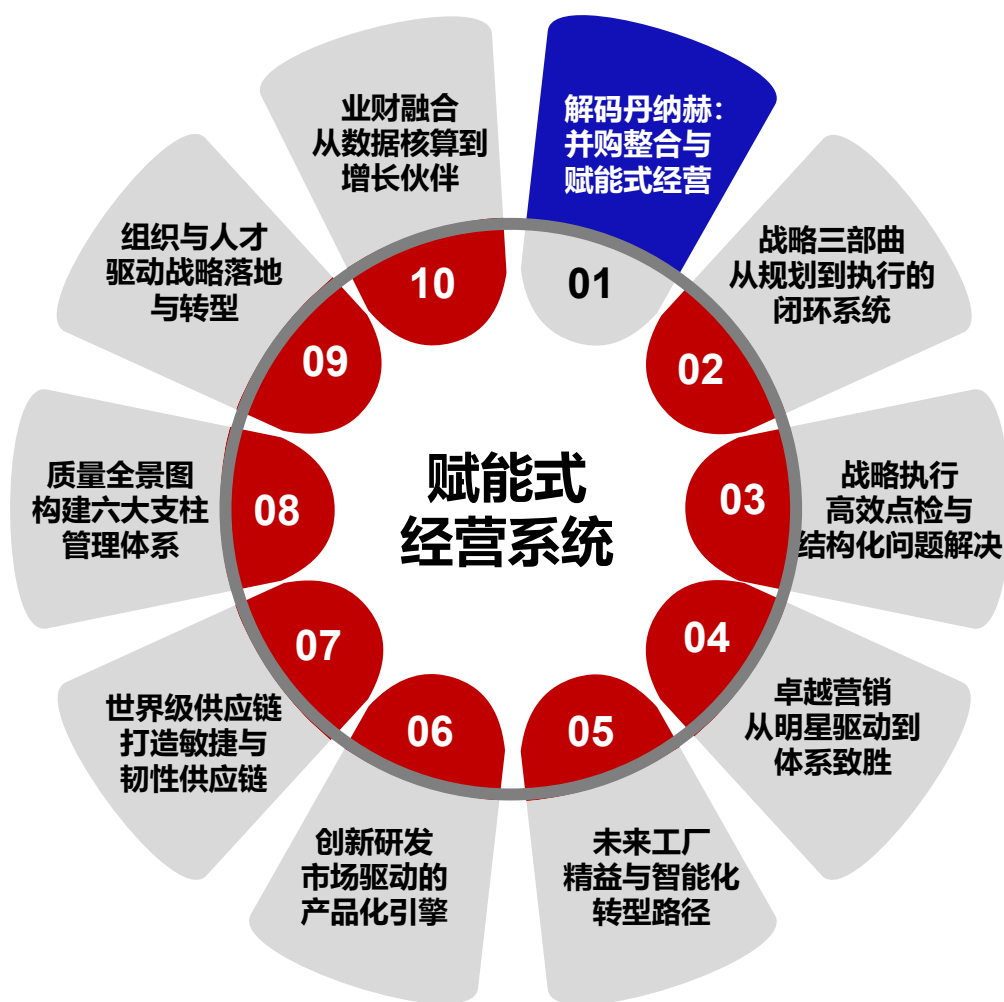
内省改善 | 利他赋能

一套完整的企业操作系统

A COMPLETE ENTERPRISE OPERATING SYSTEM

丹研会基于丹纳赫 (Danaher) 40余年、超400家企业并购整合的实战经验，结合中国制造业本土实践，研发出一套**结构化、可落地、全覆盖**的赋能式经营系统系列课程。本系列共十门课程，围绕“战略—执行—组织—人才—文化”五大支柱展开，为企业提供从认知到实战的完整学习路径。

- **系统性强**：十门课程环环相扣，构成完整经营系统闭环
- **工具配套**：每门课提供实战工具、模板与工作剧本，即学即用
- **成果导向**：课程结合企业实际问题，推动学以致用、业绩提升



交付形式

- 单门课程：1-2天培训（可内训/公开课）
- 系列组合：模块化学习路径，支持分阶段实施
- 企业陪跑：结合咨询项目，实现“培训+落地”一体化

解码丹纳赫：并购整合与赋能式经营

DANAHER-STYLE M&A AND THE ENABLING BUSINESS SYSTEM

课程内容：

本课程系统解析丹纳赫（Danaher）近40年通过并购实现持续增长的核心方法论，聚焦“如何通过并购实现赛道迁移”与“如何通过赋能式经营系统实现投后价值释放”，帮助企业构建“并购—整合—赋能”的系统能力。

标准版：2天（可压缩为1天精华版） | 理论：30% 案例：70%

适合对象：

- 企业创始人、CEO、战略投资负责人
- 并购整合团队、投后管理负责人
- 希望通过并购实现外延增长的中大型企业核心管理层

课程目标：

- 理解丹纳赫模式（丹纳赫业务飞轮）增长模型与并购战略逻辑
- 掌握科学评估并购标的的方法与工具
- 学会设计并实施投后整合与系统植入路径
- 构建企业自身“并购+系统”双轮驱动的增长能力

课程亮点：

- **真实案例驱动**：全程贯穿丹纳赫与中国本土并购案例
- **场景化演练**：支持结合企业实际并购项目定制内容与演练

课程大纲：

01 丹纳赫业务飞轮&并购战略

- 丹纳赫增长逻辑：业务飞轮模型解析
- 赛道迁移与隐形冠军投资策略

02 并购策略 & 标的评估

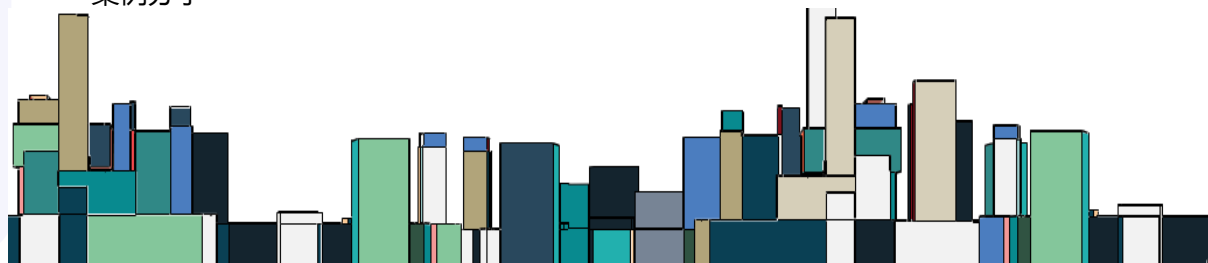
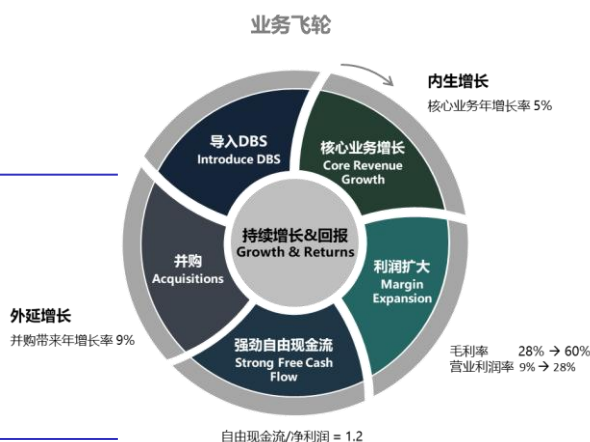
- 系统化并购类型、并购流程、关键风险管控
- 标的评估体系（并购白皮书）
- 赛道筛选
- 国内制造业并购常见挑战与应对

03 系统植入与持续增长

- 赋能式经营系统全景图
- 战略洞察力牵引企业增长
- 经营系统工具箱与工作剧本
- 组织、人才发展与文化建立

04 赋能式经营系统实施案例

- 企业转型“百日计划”与协同机制设计
- 案例分享



战略三部曲：从规划到执行的闭环系统

THE STRATEGY TRILOGY: A CLOSED-LOOP SYSTEM FROM PLAN TO EXECUTION

课程内容：

本课程源自丹纳赫经营系统中“战略与实施”核心模块，系统讲授赋能式经营系统下的战略规划、部署与执行方法论。课程围绕“战略聚焦、创新成长、效率跃升”三大目标，帮助企业构建从战略洞察到组织落地的闭环系统，实现可持续、可预见的增长。

标准版：2天培训 | 可选3天多事业部集中工作坊 | 理论：40% 案例与演练：60%

适合对象：

- 企业董事长、CEO、总经理
- 战略规划部、事业部负责人
- 核心业务部门总监及中高层管理者

课程目标：

- 驱动企业转型：掌握从机会增长到战略增长的系统转型路径。
- 掌握闭环工具：学习并运用“战略三部曲”全套工具，实现从规划到复盘的战略闭环。
- 构建执行体系：建立可追踪、可纠偏的战略落地与组织协同机制。

课程亮点：

- 丹纳赫增长逻辑解密：深度剖析其市场选择、创新驱动与战略解码的系统方法。
- 实战工具落地指导：市场全景图、赛道筛选、X矩阵、保龄球图等多个工具使用指导
- 真实案例深度解析：结合丹研会服务50+本土企业的实战案例，贴近中国企业场景
- 可选工作坊式学习：支持企业围绕实际战略开展集训式工作坊，输出战略部署草案

课程大纲：

01 战略规划：选择增长赛道

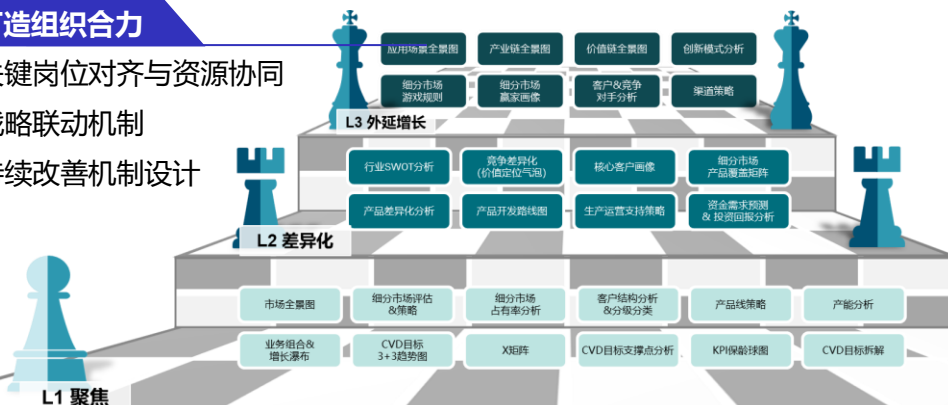
- 战略规划的核心：聚焦而增长、突破以进化、创新以破局
- 企业战略发展三阶段
- 战略规划的七个步骤：看市场 选赛道 | 描绘赢家画像 | 技术创新与产品路线图 | 规划运营支持 | 组织能力盘点 | 制订战略举措 | 设定量化目标

02 战略部署：从目标到行动

- 战略部署核心工具（X矩阵），与双轨制年度目标设定
- 分析战略目标支撑点：销售增长等式 | 产品开发计划 | 营业利润率拆解 | 营运资金周转率拆解 | 以价值流和精益转型为核心的质量与准交率提升路径
- 识别年度优先改善事项、制定落地行动计划
- 制定公司级年度KPI

03 战略分解：打造组织合力

- 部门目标、关键岗位对齐与资源协同
- 绩效体系与战略联动机制
- 战略复盘与持续改善机制设计



战略执行：高效点检与结构化问题解决

STRATEGIC EXECUTION: EFFICIENT REVIEWS & STRUCTURED PROBLEM-SOLVING

课程内容：

本课程系统讲授丹纳赫经营系统（DBS）中的核心管理闭环工具——月度经营点检会与PSP结构化问题解决方法。课程聚焦“如何通过高效会议暴露真问题”与“如何用系统方法解决根本问题”，帮助企业建立“点检—分析—解决—固化”的持续改善机制。

标准版：2天 | 理论：30% 案例与演练：70%

适合对象：

- 企业中高层管理者、部门负责人
- 运营、生产、质量、销售等核心业务管理人员
- 致力于提升团队执行力与问题解决能力的骨干员工

课程目标：

- 掌握高效点检技巧：学会设计并主持以数据驱动、结果导向的经营复盘会议
- 构建问题解决能力：运用PSP五步法，从表象到根因系统化解决问题
- 建立持续改善文化：通过会议与问题解决闭环，推动组织自我进化与能力沉淀

课程亮点：

- 管理闭环实战：源自丰田与丹纳赫日常管理的核心工具，结合本土企业落地实践
- 全套工具即学即用：提供点检会模板、PSP分析表、行动计划跟踪表等实战工具
- 真实场景案例解析：贯穿制造业典型管理场景，还原真实问题与解决路径

课程大纲：

01 高效点检会：推动战略目标达成的管理引擎

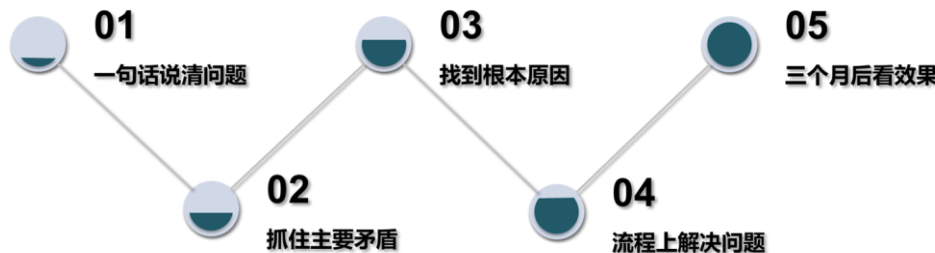
- 会议定位：从“汇报流水账”转向“问题解决与决策会”，以目标为导向，暴露瓶颈、调配资源、推动追赶
- 高效机制：会前数据准备、会中聚焦目标、会后行动闭环

02 PSP问题解决：根除问题与追赶目标的双重系统

- PSP的意义与问题解决五步法
- 问题定义与分类：4要素法（标准-实际-差距-影响）、5W2H描述法
- 根因分析与措施制定的工具与步骤：5个为什么、鱼骨图 | 步骤：问题分解（柏拉图）→ 根因验证 → 对策制定（防呆防错、流程嵌入）→ 效果验证
- KPI目标补救与追赶计划的方法
- 成果固化与系统落地的机制嵌入：绩效指标联动、点检会例行复盘、文化倡导

03 整合应用：在点检会中系统解决问题与追赶目标

- 场景演练：销售未达标、订单交付延迟、新产品开发延迟等典型目标缺口分析
- 工具联动：现场使用PSP制定根因对策与追赶行动计划



卓越营销：从明星驱动到体系致胜

COMMERCIAL EXCELLENCE: FROM STAR-DRIVEN TO SYSTEM-POWERED

课程内容：

本课程旨在帮助制造企业构建系统性、可复制的营销管理体系，推动营销管理模式从依赖“销售明星”向依靠“团队能力与系统支撑”转型。助力企业构建能力驱动型增长系统，实现从偶然不可控的增长到可计划的持续增长的跨越。

标准版：2天 | 理论&工具：50% 案例&演练：50%

适合对象：

- 企业总经理、营销总监、销售总监、市场负责人
- 业务增长团队、销售骨干、产品经理、渠道负责人
- 希望以营销为突破口实现系统性增长的企业决策者

课程目标：

- 掌握系统框架：理解赋能式营销系统全景与核心模块
- 学会关键方法：掌握从客户洞见、营销计划、营销实施、到团队提升四大核心能力
- 赋能营销团队：构建高绩效营销组织的管理机制与赋能体系

课程亮点：

- 系统化赋能：构建可自运转的营销增长系统，超越单点技巧
- 为**2B企业**打造：深度贴合工业品、解决方案等复杂2B销售场景
- 真实案例贯穿：全程融入中国2B企业体系落地与增长突破的真实案例

课程大纲：

01 销售管理转型：从依赖销售明星向依靠团队和系统

- 销售体系价值：公司战略落地的增长支撑，可执行的销售目标分解
- 转型路径设计：从“救火队长”到“体系架构师”的转变

02 销售标准化：透明化与数据驱动的过程管理

- 销售漏斗标准化：阶段定义、客户证据、销售动作标准化，支持部门动作规范化
- 销售过程可视化：漏斗健康度仪表盘、漏斗KPI与定期点检机制

03 客户开发：从广撒网到精耕细作

- 客户分层管理：战略客户、重点客户、一般客户的识别与差异化客户策略
- 客户档案与计划：建立动态客户信息库与年度客户发展计划制定方法

04 价值销售：破内卷、提利润

- 价值主张设计：差异化的价值传递、并从卖产品到卖解决方案
- 价格管理机制：定价策略、折扣管控与价格实现率提升方法

05 新市场突破：系统化打新赛道、新渠道

- 新市场进入策略：GTM路径设计、资源匹配与试点验证机制
- 渠道体系搭建：渠道策略，代理商筛选、赋能管理与绩效评估系统

06 协同和团队管理：增长作战室与高绩效组织打造

- 跨部门协同：通过增长作战室，聚焦增长支撑点，实现跨部门高效协同
- 销售团队能力提升体系：招聘标准、能力模型、能力提升计划与激励设计



未来工厂：精益与智能化转型路径

THE FUTURE FACTORY: LEAN & SMART MANUFACTURING

课程内容：

本课程面向智能制造升级中的制造企业，旨在构建一套融合精益思想、数字化技术与敏捷组织文化的未来工厂运营系统。课程以“价值流驱动、数据透明、问题自愈、人才赋能”为核心，系统讲述企业向精益及智能化转型的路径。

标准版：2天 | 理论与工具：70% 案例与演练：30%

适合对象：

- 制造企业总经理、运营总监、工厂厂长、精益负责人
- 生产、质量、工艺、设备、供应链等核心运营管理者
- 正在或计划推进数字化转型的制造企业核心团队

课程目标：

- 建立系统认知：理解未来工厂精益运营系统的整体架构与实施路径
- 掌握核心方法：学会价值流分析与数字化点检、结构化问题解决方法
- 推动文化落地：构建持续改善机制与赋能型组织，实现运营自驱优化

课程亮点：

- 前瞻系统融合：将经典精益、数字化工具与敏捷管理相结合，超越传统5S/TPM范畴
- 为团队战略赋能：为中高管理团队设计，展现从战略目标、到精益和数字化转型全局
- 全流程实战案例：贯穿离散、流程行业标杆工厂的数字化转型与精益升级真实路径

课程大纲：

01 未来工厂：重新定义效率、成本与韧性

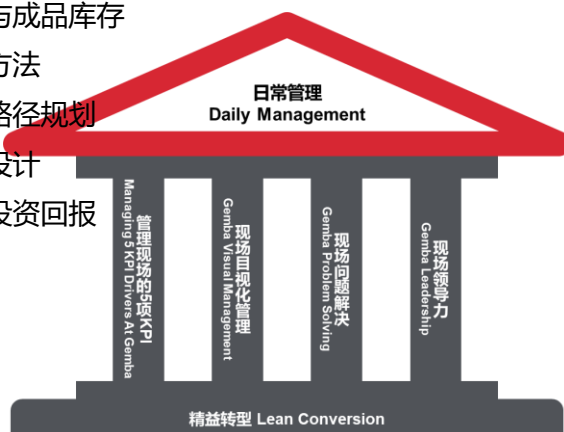
- 世界级工厂效率与成本结构对标分析
- 运营系统架构：战略部署、价值流管理、日常管理、人才与文化
- 实施路径：从诊断评估到规模化推广的四阶路线图

02 用价值流构建未来工厂

- 未来工厂的四大支柱与日常管理
- 价值流（VSM）进阶：融入数据流与信息流的数字化价值流
- 精益转型路径、核心理念与工具：流动、单元化生产、拉动、小批量均衡排产
- 从价值流和全局效益提升的角度，做未来工厂的智能化转型规划

03 常见问题深度解析与案例实战

- 激励转型：计件转计时的实施路径与人性化激励设计
- 库存降低：如何系统化降低原材料、在制品与成品库存
- 质量提升：内置质量与防错防呆的系统落地方法
- 人效提升：站在全局视角检视和提升人效、路径规划
- 新厂规划：基于精益与数字化的新工厂布局设计
- 自动化陷阱：数智化项目常失败，如何确保投资回报



创新研发：市场驱动的产品化引擎

INNOVATION & R&D: A MARKET-DRIVEN PRODUCT ENGINE

课程内容：

本课程系统解构创新研发的全景流程与核心工具，帮助企业构建从战略洞察到产品上市、从技术预研到市场增长的闭环创新体系。课程融合丹纳赫P2P创新八步法、里程碑门控管理、敏捷技术开发等方法，助力企业寻找创新方向、提升研发效率、加速产品商业化。

标准版：2天 | 理论与工具：70% 案例与演练：30%

适合对象：

- 企业创始人、研发副总裁、产品总监、技术负责人
- 研发项目经理、产品经理、市场洞察团队
- 希望构建系统化创新能力的制造企业管理者

课程目标：

- 掌握创新全景图：理解从战略到执行的创新研发系统架构
- 学会关键工具方法：掌握技术路线、项目管理、客户洞察、敏捷开发等核心工具
- 构建协同创新机制：建立研发与市场、供应链、销售的高效协同流程

课程亮点：

- 系统化创新路径：基于丹纳赫创新等式与创新引擎闭环，提供可落地的全局创新流程
- 工具即插即用：提供创新战略复盘、产品规划管理、客户洞察等全套工具模板
- 研发与业务协同：强调研发与市场、供应链、销售的全流程协同，确保产品成功上市

课程大纲：

01 创新研发系统全景：从战略洞察到市场份额

- 创新引擎闭环：市场洞察 → 技术开发 → 产品化 → 市场份额
- 创新全景图：战略层、流程层、工具层、组织层

02 创新战略与产品技术规划：开发“正确”的产品

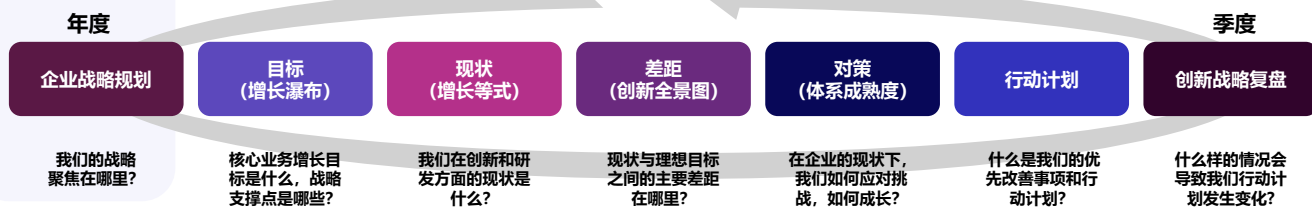
- 从企业的创新战略、到研发的产品定位方法
- 从细分市场的需求，到产品路线图与技术路线图的转换机制
- 产品线规划管理、与项目优先级计划清单制定

03 研发流程与项目管理：“正确”地开发产品

- 以客户为中心的产品定义，到项目的里程碑门控管理（从TG0到TG6的全流程管控）
- 敏捷开发（软硬件）与跨职能协同机制
- 产品可制造性设计、与持续降本

04 创新文化与组织赋能：构建可持续的创新系统

- 研发组织架构与治理结构设计
- 技术人才激励与创新绩效管理体系
- 研发系统在赋能式经营系统中的定位、协同机制与差距分析



世界级供应链：打造敏捷与韧性供应链

WORLD-CLASS SUPPLY CHAIN: BUILDING AGILITY & RESILIENCE

课程内容：

本课程深度解密丹纳赫供应链管理的核心，系统解析其在多品种、小批量环境下的敏捷响应、集中化管理机制。课程融合丹纳赫全球供应链实践、并购整合工具与本土化场景案例，助力企业突破多品种小批量生产中的交付、成本与复杂性挑战，实现可持续、可盈利的供应链韧性增长。

标准版：2天 | 理论与工具：70% 案例与演练：30%

适合对象：

- 企业高层管理者、供应链副总裁、运营总监、采购负责人
- 供应链、物流、生产、计划等部门的中层管理者
- 计划或正在进行产业整合、并购重组的企业核心团队

课程目标：

- 掌握供应链全景图：理解从基础到战略的供应链系统架构
- 学会关键工具方法：掌握质量管理、交付优化、成本控制、战略协同等核心工具
- 构建韧性供应链体系：建立可持续、高效协同、智能响应的供应链操作系统

课程亮点：

- 丹纳赫敏捷供应链解密：多品种小批量下集团化管控与敏捷响应的双轨驱动模型
- 工具化降本体系：TCO总成本分析及降本八步法等可操作、即学即用的降本工具
- 供应链升级路径：支撑企业转型的系统性供应链升级框架，健康供应商池构建路径

课程大纲：

01 供应链基础与架构管理

- 构建供应链工作副本与组织架构体系，明确目标与团队胜任力模型
- 建立供应链数据分析机制，规范基础流程与合同管理标准化

02 供应链质量与交付管理

- 实施供应商评估认证与供应商能力管理体系，建立质量问题闭环解决机制
- 优化物料计划与采购策略，完善内部物料配送与计划系统落地步骤

03 供应链成本管理

- 贯彻TCO完全成本理念，建立物料成本分析模型
- 系统实施年度采购降本八步法，掌握大宗商品价格管理技巧

04 供应链策略管理

- 制定供应商分级策略，聚焦战略供应商发展，完善供应商绩效管理体系
- 建立供应链风险管理机制，构建卓越供应链提升阶梯

05 集团&并购的供应链模式管理

- 设计集团供应链管控模式，开展并购过程中的供应链尽职调查、并购后供应链整合

06 供应链健康度自评

- 供应链健康度评估模型，输出改善路径与能力提升计划



质量全景图：构建六大支柱管理体系

QUALITY PANORAMA: BUILDING A 6-PILLAR MANAGEMENT SYSTEM

课程内容：

质量不仅是质量部门的职责，更是贯穿企业战略、研发、文化等各层面的系统性能力。丹研会基于丹纳赫四十年全球质量管理实践，提炼出质量全景图方法论，帮助企业构建以“六大支柱”为核心的全面质量管理体系，推动质量文化从“管控”走向“赋能”，从“成本中心”转型为“价值驱动引擎”。

标准版：2天 | 理论与工具：70% 案例与演练：30%

适合对象：

- 企业高层管理者、运营负责人、质量副总裁、工厂厂长
- 研发、生产、供应链、售后等跨部门中高层管理者
- 质量经理、持续改进负责人、流程优化专员

课程目标：

- 理解质量全景图：掌握丹纳赫质量管理六大支柱的系统框架
- 塑造全面质量观：推动“质量是每个人的责任”的文化共识，深入理解质量成本
- 掌握关键质量工具：学习从预防到改进的全流程质量方法，建立跨职能质量协同机制

课程亮点：

- 丹纳赫质量管理六大支柱系统解析：从文化到流程构建企业级质量协同机制
- 质量不只属于质量部门：贯穿研发、生产、供应链、售后的跨职能质量提升工具
- 从质量成本到质量价值：深度分析质量成本，推动质量绩效可视化

课程大纲：

01 质量全景图概述

- 系统解析质量全景图的整体框架与企业级质量管理体系
- 阐明质量在赋能式经营系统中的战略定位与协同价值

02 质量提升的六大支柱

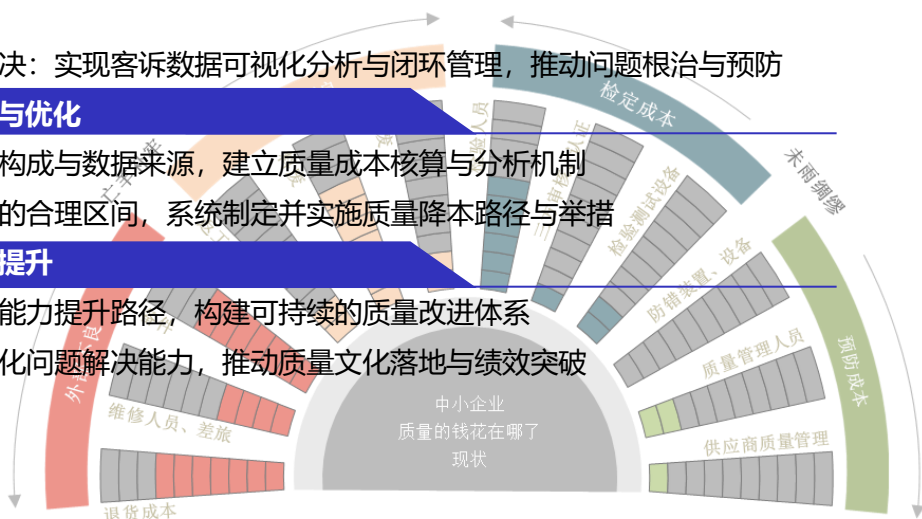
- 管理关注：建立质量目标体系与全员质量职责分工，塑造持续改进的质量文化
- 可靠性设计：明确设计质量提升路径，掌握QFD、DFMEA、DFR等核心设计工具
- 供应商质量管理：构建供应商质量提升机制，运用来料控制、8D、改善等工具方法
- 生产制程可靠性：推动生产过程稳定性提升，建立不良品超市、QRQC、控制计划等管控体系
- 客户服务与支持：完善客户服务质量管理路径，落实知识管理、备件管理、失效分析等工具
- 客诉追踪与解决：实现客诉数据可视化分析与闭环管理，推动问题根治与预防

03 质量成本管理与优化

- 解析质量成本构成与数据来源，建立质量成本核算与分析机制
- 识别质量成本的合理区间，系统制定并实施质量降本路径与举措

04 质量能力系统提升

- 规划企业质量能力提升路径，构建可持续的质量改进体系
- 培养团队系统化问题解决能力，推动质量文化落地与绩效突破



组织与人才：驱动战略落地与转型

ORGANIZATION & TALENT: DRIVING STRATEGY EXECUTION & TRANSFORMATION

课程内容：

组织与人才发展不再是传统的事务性人事管理模块，而是推动企业战略落地与组织转型的核心动力。以“战略对齐、人才驱动、组织赋能”为核心的组织发展金字塔模型，帮助企业系统规划从人才甄选、组织设计、绩效激励到文化构建的全链条人才运营体系，实现从“管控型组织”向“赋能型组织”的深度转型。

标准版：2天 | 理论与工具：70% 案例与演练：30%

适合对象：

- 企业董事长、CEO、HRVP、战略负责人、组织发展负责人
- 业务部门负责人、运营总监、事业部总经理
- 人力资源总监、组织发展经理、人才发展专家

课程目标：

- 推动人力资源角色转型：从“事务性部门”转向“战略驱动者”，系统推动业务增长
- 掌握战略导向的人力资源系统能力：将人才管理与企业战略目标实现深度捆绑
- 构建业务导向的体系：从人才识别、发展到激励，全面支撑组织转型与可持续增长制

课程亮点：

- 人力资源从“支持者”到“驱动者”的角色转型路径与方法
- 丹研会组织发展金字塔模型全解析：从“选对的人”到“激发潜力”的战略路径
- 将多个经典人力资源模型深度融入金字塔结构，系统服务战略落地

课程大纲：

01 组织与人才发展的战略角色转型

- 构建以战略承接为核心的人力资源转型路径，从支持职能转向增长驱动者
- 解析组织发展金字塔模型，明确“选对的人-明确权责-激发潜力”的战略闭环逻辑

02 战略承接型人才识别与梯队建设体系

- 建立基于XBS经营系统需求的岗位胜任力模型与人才画像，实现人才与战略能力对齐
- 设计结构化人才评估与关键岗位梯队规划体系，支撑组织战略持续实施与业务拓展

03 驱动业务成果的绩效与组织规划体系

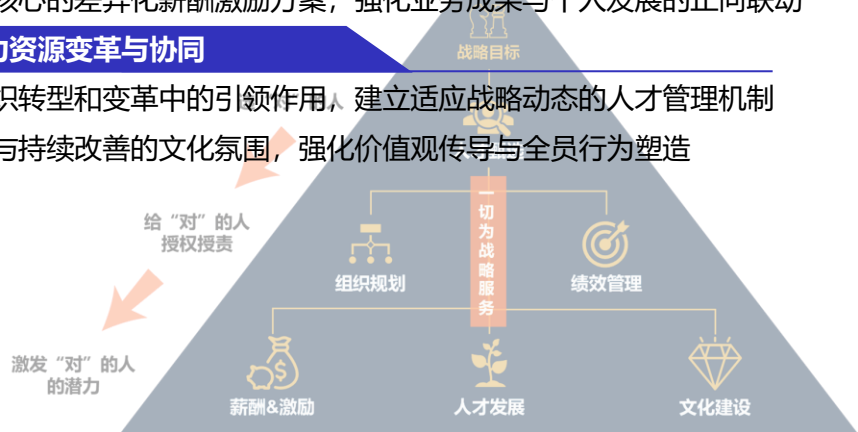
- 构建以XBS工具落地和行为为导向的绩效指标体系，推动战略目标分解与过程管理
- 优化组织架构与岗位设计，建立跨部门协同机制，提升整体运营与战略执行效能

04 XBS导向型人才激励与发展体系

- 围绕XBS经营系统构建分层人才培养体系，覆盖新员工融入、在岗赋能与黑带认证
- 设计以战略贡献为核心的差异化薪酬激励方案，强化业务成果与个人发展的正向联动

05 支撑组织转型的人力资源变革与协同

- 推动人力资源在组织转型和变革中的引领作用，建立适应战略动态的人才管理机制
- 构建支持XBS落地与持续改善的文化氛围，强化价值观传导与全员行为塑造



业财融合：从数据核算到增长伙伴

FINANCE-BUSINESS INTEGRATION: FROM ACCOUNTING TO GROWTH PARTNER

课程内容：

业财融合不仅是财务数据的归集与报告，更是财务职能从后端核算向业务前端深度融合的战略转型。本课程围绕“财务驱动业务、数据支持决策、协同创造价值”的核心框架，系统构建从财务分析、成本管控、现金流优化到战略支持的业财协同体系，助力企业实现从“记账型财务”向“价值创造型财务”的转型升级。

标准版：2天 | 理论与工具：70% 案例与演练：30%

适合对象：

- 企业董事长、CEO、CFO、财务总监、财务经理
- 业务部门负责人、运营总监、供应链与销售负责人
- 财务分析师、管理会计、财务BP及相关财务转型推动者

课程目标：

- 推动财务职能转型：从“账务核算者”转向“业务增长伙伴”，深度参与企业经营
- 构建业财协同机制：建立财务与业务部门的高效协作流程，实现数据共享与决策对齐
- 掌握业财融合实战工具：学习从销售分析、成本优化到现金流管理的系统性方法论

课程亮点：

- 融入丹纳赫强财务管控与并购整合经验：深度解析财务体系如何支撑战略业务增长
- 从“后台支持”到“业务伙伴”的转型路径：结合本土实践，提供可落地转型框架
- 真实企业案例与结构化工具结合：学以致用、助力企业构建价值创造型财务组织

课程大纲：

01 企业业财融合的战略定位与转型路径

- 解析财务在企业不同发展阶段的角色演变：核算型→管控型→伙伴型→战略型
- 构建以业务增长为导向的财务职能转型框架，明确财务BP的核心职责与能力模型

02 驱动业务增长的销售与市场财务分析

- 销售数据的多维度透视：客户、产品、渠道盈利分析与增长机会识别
- 财务支持下的定价策略、促销评估与市场投入优化，推动收入可持续增长

03 支持降本增效的成本与运营财务管控

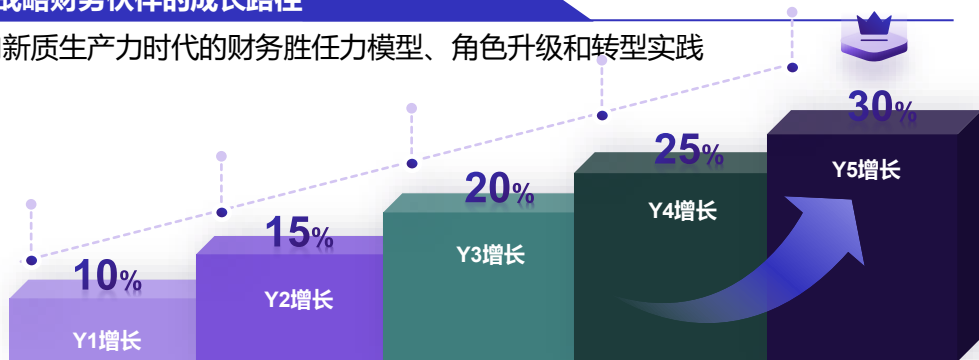
- 成本结构的可视化分析与动因追溯：运营成本、产品成本、采购成本深度诊断
- 财务引领的降本增效实施路径：流程优化、效率提升与浪费消除的协同机制

04 保障企业健康的现金流与资金管理

- 经营性现金流的全过程管控：从订单到回款、从采购到付款的现金流优化
- 资金效率提升工具与风险预警机制：营运资本管理、资金计划与流动性监控

05 成为战略财务伙伴的成长路径

- 面向新质生产力时代的财务胜任力模型、角色升级和转型实践



在线陪跑课程

丹研会在线陪跑课程，核心目的是帮助企业：

- 聚焦赛道、看清新机会；
- 提升能力、获取高效率；
- 洞察客户、成果导向创新。

在线陪跑课程包含**战略、财务、供应链、人力资源、日常管理、生产、销售、研发创新、质量**9个模块58个主题，帮助企业梳理方向、诊断问题、提升能力、建立系统、实现突破。

我们强调与企业经营实践紧密结合，**实战、实用、实效**，让学习创造价值，带动企业面向未来变革。

战略	人力资源	财务	日常管理
领军企业模型	精益领导力12项原则	销售收入分析	日常管理DM
精益文化与精益转型	精益组织架构设计和绩效评价经典案例	利润分析	问题解决PSP
精益战略与kpi	如何构建组织核心能力	高毛利突破策略	PSP案例实析
战略规划与部署	组织和人才盘点	成本优化	TPI事务性流程改善
战略部署-寻找目标支撑点	薪酬绩效		
战略部署-优先改善实现			
战略部署-制定改善量化指标			

销售	研发创新	生产	生产 - 提效
建立市场与销售体系	中小企业快速研发-研发综述	现场学习八大浪费	如何提交准交率
高效的业务管理体系	中小企业快速研发-研发标准化	价值流 - 时间都去哪儿了	生产效率评价篇
销售标准流程与步骤	开发精益工具概述	流动生产单元	生产布局优化篇
采购决策者画像	开发精益流程与基础工具	流动生产单元案例	生产自动化提效
大客户销售	目视化项目总体管理	全员生产维护TPM	设备效率提升篇
讲给“销售老炮”的价值销售	客户需求洞察	快速换模SMED	数字化提效篇
销售技巧	设计降本	5s	人效提升篇
	价值分析与价值工程（VAVE）	目视化生产计划	坪效提升篇
		标准化作业	

供应链	质量
供应链准交	中小制造企业质量提升
采购降本之策略篇	不良质量降本COPQ
采购降本之实施篇	供应商质量管理

师资队伍



陈勇

丹研会发起人，赋能式经营**实践者**。中国人民大学管理学博士，应用经济学博士后。长期从事企业创新和高质量发展实践，帮助数十家领军制造业企业实现效率跃升。《赋能式经营》书作者。



韩焜

丹研会首席专家，中国人民大学理学学士，英国诺森比亚大学MBA。擅长战略规划与部署、经营管理体系规划。长期在丹纳赫集团从事管理工作，精通全面企业管理。《赋能式经营》书作者。



饶颂丹

丹研会研发专家，上海交通大学机械电子学士，法国国立高等工艺学院(ENSAM)工业工程硕士。曾在丹纳赫、库卡、施耐德从事产品和研发管理工作。15年以上产品路线图、产品生命周期管理、研发项目管理、产品工程化、及研发团队管理的经验。



徐涛

丹研会增长与营销专家，武汉大学学士，中国地质大学理学硕士。在丹纳赫集团工作二十年，擅长战略部署实施，商业增长规划，变革营销，销售团队管理，大客户销售以及渠道管理。丹纳赫DBS工具“漏斗管理，价值销售，关键对话”等多个工具的黑带大师。



王昊

丹研会生产管理专家，精益六西格玛黑带大师。长期在江森自控、安道拓和李尔公司从事精益生产推进、六西格玛和持续改进工作。擅长制造管理体系部署、精益生产导入、结构化问题解决。



刘危平

丹研会财务专家，注册会计师，毕业于中央财经大学。先后在普华永道、辉瑞投资、丹纳赫集团从事审计、财务管理工作，擅长预算管理、业财结合和数据分析、战略部署和指标点检。

师资队伍



杨玥

丹研会人力资源专家，英国诺森比亚大学MBA。长期在GE、丹纳赫和玖银投资等公司从事人力资源管理工作。擅长人才发展规划，培训体系搭建，绩效管理，组织变革落地。



魏星

丹研会营销专家，毕业于中南大学。长期在丹纳赫集团、都福集团、兄弟工业任职，深耕机械设备、电气器材及仪器仪表行业。拥有丰富的销售管理、售后管理等多方面的实践经验。擅长销售团队管理，大客户销售，销售策略的落地实施，售后服务及售后业务管理。



黄伟明

丹研会销售管理专家。清华大学工学硕士。长期在丹纳赫等国际企业从事销售管理工作。擅长大客户销售管理、新市场开拓、售前与售后支持管理。



张敏

丹研会生产管理专家，天津大学MBA，丰田技术中心认证TPS讲师。有17年丰田整车厂工作经验。擅长生产工艺、质量、设备管理的精益导入。



张玮琼

丹研会供应链管理专家，太原理工大学学士，美国普渡大学电子计算机工程硕士、密西根州立大学供应链管理硕士。10+年的供应链管理经验。擅长供应链体系搭建、供应商开发、供应链成本管理。



王剑云

丹研会质量管理专家，毕业于北京理工大学。长期在丹纳赫、斯凯孚、艾默生等企业从事质量管理工作。擅长内外部质量提升，质量体系搭建，质量问题解决和供应商质量管理。