

# 效益倍增——阿米巴经营模式构建实战

产品名称	效益倍增——阿米巴经营模式构建实战
公司名称	深圳华致赢管理技术服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区新安街道办裕安路南侧二十五区普安工业区B栋二至六层四楼435号
联系电话	0755-29654556

## 产品详情

效益倍增——阿米巴经营模式构建实战

2022年04月15-16日 石家庄

费用：4580元/人（含午餐及茶歇）

### 培训议程

08:30-08:55 签到 Register 12:00-13:00 午餐 Luncheon

09:00-10:30 培训 Training 13:00-15:30 培训 Training

10:30-10:40 茶歇 Coffee Break 15:30-15:45 茶歇 Coffee Break

10:40-12:00 培训 Training 15:45-17:00 结束 Training end

### 概述

课程简介：

阿米巴经营模式是指将公司分成许多的业务单元（可以是一个部门、一条生产线、一个班组甚至到每个员工），每个单元就是一个阿米巴，都是一个独立的利润中心，就像一个中小企业那样活动，自主管理和自主运营，提高员工主动性和积极性，能让公司对市场的变化做出迅捷反应。

阿米巴经营模式已经被众多行业和企业证明是行之有效的。其特征非常适合国内企业经营的需求，又由

于其文化的特殊性，导入中国并不能原样照搬，需要找到适合中国国情的模式。

刁东平老师20年来的实践：结合早年松下电器实战管理经验，期间赴日本经营研修成果，并且结合在国内为近百家企业成功导入的咨询项目经验，凝聚成本课程！

本课程的内容经过了管理咨询项目的实战检验，课程当中包含了大量刁老师亲自辅导的中国企业导入阿米巴经营模式的案例，是国内少有的阿米巴实战导入的课程！

本课程适用于计划导入阿米巴经营模式的企业，也适用于希望对阿米巴经营模式深入了解的企业。

### 松下电器（日本）

松下电器在日本最早开始实行业务部制（战略经营单位），成为当时少数几个敢于“尝新”的企业。当年的松下幸之助曾这样解释自己的这种“神来之举”：“事业部制的优点是，大家都有责任意识，尽情发表个人创意，个人才智得到充分发挥。

实践证明，松下幸之助推行的事业部制，成了“松下经营的起跑线”。事业部制带来了松下的高速发展，实行业务部制60年后的松下电器销售额为613.85亿美元，居世界最大工业公司第八位，居日本第三位。事业部制并称为松下制胜的“三大法宝”之一。

### 京瓷/KDDI/日航（日本）

稻盛和夫践行“阿米巴经营模式”，创立京瓷和KDDI两家世界500强企业。他在退休15年之后又临危受命，任破产重建的日航CEO。在不到半年的时间里，就让日航大幅度扭亏为盈。

他连续创造了零亏损记录的经营奇迹，被誉为日本四大经营之圣。

他连续成功的秘籍正是阿米巴经营模式。

### 海尔集团（中国）

2007-12年推行以自主经营体为基本创新单元的“人单合一双赢模式”，将8万人的大企业划分为2000多个自主经营体，焕发起全员的创业热情和创新活力。集团净利润从07年的18亿元到12年的90亿元，连续5年复合增长38%，人均利润是行业的两倍。12年收购日本三洋白电业务，导入人单合一模式8个月实现扭亏为盈。

培训形式：

案例研讨、模拟体验、全员分享、专题讨论、方案设计辅导

课程收益：

- 1.掌握企业阿米巴组织构建的方法；
- 2.掌握阿米巴经营会计方法，构建企业的核算模式；

- 3.正确运用阿米巴模式提高企业绩效；
- 4.学会如何建立利润中心，并通过运用各种工具提高各个阿米巴单元的盈利水平；
- 5.掌握如何确定与市场直接挂钩的部门核算制度——彻底实现销售最大化，费用最小化；
- 6.打造团队，把人人变成经营者,培养具有经营管理者意识的人才；
- 7.学会通过经营改善有效提高部门效益；
- 8.通过“量化分权”避免经营权下放的风险，实现规模与经营灵活性的统一。

## 活动纲要

### 一、阿米巴经营模式基本概念

- 1、阿米巴经营模式的诞生
- 2、阿米巴的定义和特征
- 3、阿米巴经营模式的中国实践

### 二、阿米巴经营哲学

- 1、以人心为基础，形成强大的合力
- 2、稻盛和夫的经营哲学和经营实学之间的关系
- 3、利他的经营之道
- 4、建立企业哲学理念系统
- 5、理念必须通过制度和行动来支撑

案例：3M公司如何将创新的理念落地？

### 三、如何细分事业单元：阿米巴组织的构建

- 1、传统企业组织模式的优缺点
- 2、阿米巴组织模式的特点：
  - a)经营者全盘掌握；
  - b)提拔培养人才；
  - c)划分组织，拓展事业

### 3、阿米巴组织细分的四个原则：

- a)能够进行独立核算的单位；
- b)能够独立开展业务的单位；
- c)能够执行公司目标的单元；
- d)组织划分后的管理成本不能够太高；

案例：从倒三角形到水样化组织，某服装企业构建强大的平台中心和高度自主的小单元

### 4、经营体划分的三大板块：a) 业务板块；b) 职能板块；c) 生产板块

### 5、理清经营单元之间的三种关系：a) 购销法；b) 佣金法；c) 价值分成法

案例：某食品行业企业两种交易模式的激烈争论与结局

### 6、建立能够灵活应对市场的组织：各个业务单元之间的关系

### 7、阿米巴组织的变革：改革、孵化、分裂、发展；

案例：从水平到垂直布局，某矿山机械企业的阿米巴组织变革

### 8、事业部制：阿米巴划分的第一步；

案例：某工程设计公司构建事业部制和项目式阿米巴单元；

### 9、项目制阿米巴单元

案例：某房地产企业项目制阿米巴的跟投制度

### 10、作业与讨论：以你的企业或部分如何合理划分阿米巴组织？

## 四、如何运行阿米巴经营模式

现场体验：经营者性格测试与素质模型

- 1、从承担责任到充分授权
- 2、建立高度透明的经营环境
- 3、关于授权与集权的三种经营模式；

案例：某合资企业对不同业务类型经营单元的授权模式；

- 4、PDCA循环与持续改进；
- 5、全员参与的改善方法

案例：日航是如何被拯救的

## 6、阿米巴单元如何制定目标与计划

阿米巴经营目标与计划的构成要素

## 7、阿米巴会议的要点；

案例：经营分析与汇报会---某五金车间主管的经营分析与经营改善

## 7、制订年度计划、月度计划和执行计划

# 五、打造经营性的阿米巴干部：经营性人才的选拔、考核与激励的运用

## 1、阿米巴单元业绩与个人绩效考核的关系

## 2、阿米巴单元是否需要将效益和员工收入挂钩？

## 3、从本质上理解日本企业的经营模式和中国企业异同点

## 4、重结果奖惩还是重过程控制？两种不同管理方法在中国企业的运用

## 5、构建人才建设的梯队：阿米巴领导选择与人才培养计划

## 6、阿米巴单元如何进行考核？

案例：双轨制---某建材公司的授权与激励模式

## 7、阿米巴单元的激励模式的三个阶段；

案例：自赚自花---某服装企业的高度自主的分配模式

# 六、经营核算与经营会计

## 1、案例：会计为决策服务，而不是满足会计原则—识别出沉没成本对决策的价值

## 2、单位时间效益核算制度：现场可行的管理会计方法

案例：销售型、制造型、服务型三种不同企业的效益核算方法；

## 3、现场核算中的出货、采购和库存管理

## 4、建立阿米巴经营单元内部交易关系的意义及其方法；

## 5、费用分摊的基本方法及其案例：

案例：某复合材料公司的包装费用之困惑

## 6、定价是经营之本：阿米巴单元之间的定价

7、最终售价倒推来决定各道工序的价格

8、如何构建内部结算体系；a)成本费用体系；b)内部价格体系；c)表单结算体系

案例与讨论：你企业中各个部门之间的定价方法

9、各职能部门和高管在内部市场定价中的作用

七、推行阿米巴模式的项目如何开展

1、实现阿米巴模式的构建是一个系统的变革工程；

2、各个部门在项目中角色和分工，以及项目的组织和管理制度；

3、导入项目的基本模块和项目计划

案例：设计与实践---某典型企业的阿米巴项目导入计划

4、阿米巴经营实施的主要步骤与难点；

八、阿米巴经营模式实施常见的问题

1、阿米巴经营模式的几个误区；

2、关于阿米巴经营效益提升可持续性的问题；

3、常见的实施问题、困难及其原因。

4、现场自由交流与答疑。

讲师介绍

刁老师

背景经历：

最早将阿米巴经营模式在中国导入的专家

中山大学管理学院、华南理工大学管理学院客座教授

松下电器中层和高层管理任职经验

为数百家企业成功导入阿米巴经营模式提供咨询服务

为数千家企业提供阿米巴经营模式实战培训

刁老师在1997年-2004年在松下电器工作，担任中高层管理职务，拥有丰富的阿米巴经营模式导入和运营的实践经验。2000年曾赴日本松下研修企业划小单元经营模式，建立了完善的阿米巴经营模式方法论和管理体系。

2004年后，刁老师进入管理咨询行业，任多家国内知名企业常年顾问，擅长将行之有效的工具结合企业运作方式渗透到各级干部和员工的业务行为之中。

得益于日企背景和为国内企业咨询的经验，刁老师是最早成功将源于日本的阿米巴经营模式成功导入中国企业的专家，尤其在阿米巴模式落地与实操方面颇具盛名！

授课特点：

落地——确保将知识点落地，能迅速运用到工作中

务实——案例全部来源于工作和咨询实践，让学员更好地理解掌握

互动——将研讨、分享、游戏有效结合，注重学员的参与

激情——讲课生动，充满活力和感染力

课程特点：

结合中国国情、企情构建课程内容，采用国际职业训练协会训练方法，以案例分析、体验互动、企业实战模拟等最新教学方式授课，以效果为导向，学、练、辅、辨紧密结合，帮助学员快速提升自己，为企业创造更好价值。

服务客户：

祥鹏航空、中天路桥武汉分公司、北京金鹿航空、新奥集团、海南航空、北京金吉列出国、长安航空、招商局地产控股佛山分公司、南车青岛四方机车、湖南华宇集团、中国电信惠州分公司、中国电信深圳分公司、东阿昌隆房地产、中国电信中山分公司、中国移动广东公司、太仓力九和塑胶工业、江苏标榜装饰新材料、烟台中宠食品、广州科密集团、长沙中京机械、四川南格尔生物医学股份、北京探路者户外用品、广州旭阳科技、深圳爱升精密电路科技、通威集团、广东省电信规划设计院、大连博涛多媒体技术、广州红海人力资源集团、大连港集团、重庆国际复合材料、呼和浩特民航机场集团、内蒙古呼伦贝尔民航机场、杭州盾安控股、云南驰宏锌锗、杭州华正数码、西安民生集团、中国联通长沙分公司、清华同方等。