

余世维企业战略管理培训课程 余世维研习社 企业管理培训课程

产品名称	余世维企业战略管理培训课程 余世维研习社 企业管理培训课程
公司名称	南宁近发科技有限公司
价格	4980.00/件
规格参数	余世维管理课:余世维企业管理培训课程 余世维总裁班:余世维总裁培训课程 余世维战略班:余世维企业战略管理课程
公司地址	南宁市江南区沙井大道56号东盟华府7栋2905号
联系电话	13168750368 18658431656

产品详情

余世维研习社聚合了一线企业管理专家,余世维研习社社长余世维博士曾荣获“中国shida领导力专家”、“中国企业shida魅力培训师”称号,更被誉为“华人管理教育第一人”,至今仍在经营企业的第一线,从战略到执行,他对企业管理有一针见血的看法和实用落地的建议。

除此之外,中国定位专家顾均辉、中国资本路演实战专家洪诚阳均加持了余世维研习社所主办的《世维管理大课》,从资本、产品到企业管理,余世维研习社以知行合一的理念,服务着众多百万级的中小企业。

余世维老师企业管理课程即将开课,《世维企业管理大课》是余世维老师2023年倾力打造的全新课程,课程由战略、模式、定位、战术、执行力、家业六大版块组成。

参课对象：董事长、总经理、企业高管

课程时间：2023年、2014年每个月一期

课程地点：成都、昆明、东莞、北京、厦门、海口、杭州、青岛、西安、福州等城市

课程费用：4980元/人

如果你对商业、管理、领导力等方面感兴趣，一定要带领团队来参加这场余世维老师主讲的课程！

余世维老师

70 多岁的传奇大师

近 20 多年言传身教

100 多场年均课程

10000 家企业管理得到显著提升

100000 家企业事业争相聆听

图书光盘销售超 1000000

拥有粉丝 100000000

培训学员已超过 7000W 人

培训人数大陆第一，shijiedi三

【讲师简介】—余世维

美国诺瓦大学公共决策博士

美国哈佛大学企业管理博士后

英国牛津大学国际经济博士后

上海交大和新西兰奥塔哥大学 DBA 博士班导师

现任：

余世维研习社社长

(苏州) 世启维品教育科技 董事长

(香港) 富格曼国际集团 董事长

(上海) 交大国际领导力研究所 所长

(印尼) 汉威国际能源 执行董事

曾任：

美国富顿集团中国总经理

日本航空台湾地区副总经理

美爽爽化妆品公司驻美副总经理

泰华土地开发公司(泰国) 总经理

如果你跟我说：“余老师，你用一个名词或形容词来形容国内的企业。”

我跟你说，我早就想好了，那个形容词叫做浮躁。

我们国内的企业，过去这几年实在是非常地浮躁，全国到处开公司，世界上还有哪个国家像中国一样有这么多银行？你说。全国开银行……这就证明我们的分公司开得太多了。

问题是：新增加的分公司和网点，它的利润一直递减，一直往下递减。

我在上面举了一个例子，我们来看一下：

在我们这个分公司里面，如果一共开了30家，第一批10家，第二批10家，第三批10家，你会发现一个很有趣的事情：新开得比较赚钱，中间的那一批，小小的赚一点，或有的时候不赚不赔。而后面那一批，开始不赚钱。

跟网点，它的利润都会一直在往上增加，这种公司非常非常的少，除非它是一个刚刚进入市场的公司，而且是一个品牌。一般讲起来不是这样，通常新增的公司后边的网点一半都在亏损。

这个地方我给你个忠告，你愿意的话写在你的笔记本上：开分公司跟网点，每三年到五年，要休息个一

年不开。

开分公司和网点，每隔个三年五年要休息一下，不开，至少那半年或者一年不开。为什么？

重新思考你的战略，重新思考你的产品，重新思考你的定位。

我给你这三个忠告：重新思考你的战略，重新思考你的产品，重新思考你的定位，休息一下。如果一直开下去，就会碰到这个问题。

接下来是：供应链。

所谓供应链，就是：你的效率比以前差50%以上的时候，你就开始出现危机了。

我想各位都知道，供应链就是从生产到销售，中间的一个链条。我那上面打了一个供货效率，什么叫做供货效率？麻烦你动笔记一下，三点：

第一个是指：时间。

第二个是指：品质。

第三个是指：相关的服务。

我们就拿快递来讲好了：

你有没有准点地把人家的货送到人家公司？这个叫做时间。

货送过去的时候有没有破损？那个叫做品质。

相关的服务呢？那就是：送去以前，有没有先打个电话或者发个短信，跟对方说：“我大概多久或什么时候到你们公司？”

你跟我说，在整个中国包含青岛在内，能做到这样的有几家？大部分的快递公司其实都做得不好。

你的供货效率如果以前还不错，现在差了50%以上，就是一般的条件都做得不好。

老客户流失达30%~50%以上，麻烦你注意一下老客户。麻烦你动笔写一句话：任何公司，他的基本客户就是他的老客户。

今年很快就要结束了，明年就马上要来了，我请坐在台下的贵宾，今年年底一定要帮我分析三件事情：

第一件：本公司流失了多少老客户？

第二件：为什么流失？

第三件：有什么方法再让他回头？

你们今年年底一定要去探讨这三件事情。不要在年终总结的时候，一天到晚报告今年的经济成长了多少，公司的收入成长了多少，公司又赚了多少钱。一直成功很不容易，没有必要天天去报告这些事情，你还是研究一下你的老客户为什么慢慢不见了。

余世维企业战略管理培训课程，余世维研习社，企业管理培训课程，余世维老板培训，余世维总裁培训

, 余世维职业经理人培训, 余世维高层培训, 余世维战略班