

分之合、阿米巴经营、绩效考核企业管理培训

产品名称	分之合、阿米巴经营、绩效考核企业管理培训
公司名称	分之合经营管理咨询有限公司
价格	69800.00/节
规格参数	品牌:分之合 型号:公开课
公司地址	秦皇岛海港区迎宾路99号
联系电话	13933659889

产品详情

分之合经营模式（阿米巴经营）是把鲜活的市场经济引入到企业内部，在企业内各部门之间、工序之间实现买卖关系，即内部市场经济。分之合经营模式（阿米巴经营）也就是将公司分为多个独立经营、独立核算的部门，按照市场价格倒推的方式进行各部门的交易定价，让各部门间形成买卖关系（内部市场价值链），分之合的每个部门都是独立利润中心。

每个部门（班组）每天的利润是多少、收入是多少、费用是多少都一清二楚，老板每天的收入是多少、费用是多少，利润是多少也能够一清二楚，一日一结算，一天一改进，同时每个部门创造利润的多少直接与该部门的员工工资挂钩，让部门内的所有人都能够参与经营与管理，它改变了以往只有老板关心企业的利润、费用、成本、交期等状况，真正实现了做大企业，做小经营单位的经营管理模式！

稻盛和夫为什么一生能够创造三个世界500强，为什么能够将一个濒临破产的日航，在10个月内由赤字20000亿日元立即盈利1880亿日元；中国的华为为什么能够成为中国最赚钱的民营企业，是什么让他们逐步从弱小走向强大？2006年前这套经营与管理模式被称为绝密，而如今被世界各国企业家广为学习——分之合经营模式暨阿米巴经营或者说是内部市场经济必将改变众多企业的命运！

因为整个分之合经营模式暨阿米巴经营采用的是市场价格倒推的方式，也就是一旦外部市场上有任何风吹草动，企业内部各部门工序都会立刻做出反应，全员通过降低费用、改革创新等方式进行挖潜增效，共同应对外部市场可能发生的各种变化，从而让企业快速在市场经济中站稳脚跟，提高企业竞争力！

要想做大、做强外部市场，必须将企业内部经营与管理模式市场化，也就是实行企业内部的市场经济即分之合经营模式（阿米巴经营），各部门之间价值交换，市场买卖，具体来讲，分之合经营模式即阿米巴经营主要解决企业以下问题：

一、如何实现企业销售额最大化、费用最小化的问题

许多经营者认为，要增加销售额和产量势必增加费用，这就是所谓的常识。但这一常识已被打破，皇明太阳能通过推行《分之合经营暨阿米巴》销售额增加1倍，利润增加了17倍的佳话就是很好的例证。因为他把“销售额最大化、费用最小化”作为经营的原点，他以每个小部门甚至每个人作为了统计销售额与费用的单位，并考核每个小部门或每个人的所有项目，从而每个人为增加本部门的销售、降低费用千方百计、绞尽脑汁的想办法、出思路。把原本属于企业的事、销售的事，变成了企业每个部门每个人的事情，大大激发了全员的潜能，创造了利润翻倍的奇迹！

二、企业各部门独立经营、独立核算，哪里赚了、哪里赔了，一目了然

企业的利润不是来源于销售部门，而是来源于生产经营的各个部门、各个环节。各部门独立经营

、独立核算的经营管理模式，就像土地改革将集体生产管理模式变成了承包到户生产管理模式，产量、质量、积极性会大幅度提高；而成本、费用、浪费会大幅度降低。让每个员工找到了当老板的心态，真正做到企业每个人为自己干、为自己经营与管理。同时以每个部门甚至每个人为单位进行利润、销售、费用核算时，使核算的数据更准确、更及时，每个人、每个部门、整个企业每天是赚了还是赔了，赚了多少钱赔了多少钱都一清二楚，让企业的财务数据更加及时、准确，老板更放心。彻底改变以往企业一月一统计与核算的模式。

三、实现企业内部人人都是市场，人人面对市场的经营模式

分之合经营模式暨阿米巴经营正是企业“内部市场经济”的具体体现，它改变了以往只有销售部门面对外部市场的局面，从采购到销售各部门各岗位都是独立经营与核算的经营单位，通过采取市场价格倒推的方式进行定价、定费，各部门工序之间商品移动都是买卖关系，共同应对外部市场可能发生的变化，从而让企业快速在市场经济中站稳脚跟，提高企业竞争力！

四、解决了“从给老板干变成了给自己干”的难题

以前从管理者到员工嘴上都说在“为自己工作”，但骨髓里都是在给老板干。因为他们天天在和老板玩“猫和老鼠游戏”，老板在现场就做做样子，老板一走就偷懒耍滑。而推行分之合经营，将使老板在与不在都一个样，各级管理者在与不在都一个样，大家都在认真、埋头自己的工作，忙而不乱，老板们一直期望的理想管理模式真正变成了现实。现在如果工作达不到日清日毕，大家会主动愉快的偷着加班（我们的规则不鼓励员工加班）。所以说分之合经营模式暨阿米巴经营是从骨髓里给管理者和员工注入了疯狂为自己工作的基因。

五、产量、质量、成本和费用发生了天翻覆地的变化

提高产量，保证质量，降低成本和费用是企业家的天职，就是最大限度提高利润。是企业经营

核心目的之一，是我们当老板骨子里的需求，但却不是其他经营管理者 and 员工骨子里的需求。他们无视、漠视产量、质量、成本和费用，所以每天喊破嗓子，用尽手段但效果微乎其微。然而分之合经营暨阿米巴经营让管理者与员工从思想上有了360度改变，各级管理者和员工发自内心、自动自发、长久、长效的每天都在主动改进产量、质量、成本和费用，因此只要运用和落实分之合经营模式，金融危机下利润翻番不再是神话。

六、分之合经营模式暨阿米巴经营，是企业内部的“土地改革”

企业建立之初十几个人时，老板一个人就能管的过来，而现在成百上千人了，企业就像得了脑供血不足，管理越来越混乱。许多企业试图通过请咨询公司进行企业管理升级改造，可咨询公司到期撤场，企业一下子回到了解放前，分之合经营模式即阿米巴经营在企业落实后它完全改变了企业“土壤”和“大环境”，它是一种经营机制，一旦落实“完毕”将不可逆转，没有回旋余地，让企业内部经营管理模式与外部市场经济接轨，真正解决了“摞倒葫芦起来瓢”的现状，完全实现了企业内部的“土地改革”。

分之合经营模式暨阿米巴经营让企业的老板不再是“挣着卖白菜的钱，操着卖白粉的心”，企业获得高利润不再是梦想。“分是聚宝盆，合是摇钱树”，分之合经营模式是未来十年中国中小民营企业转型的必经之路，是企业做强、做大、做长的基础，只要你运用并落实了分之合，您的企业就距离世界500强又近了一步。

总而言之，分之合经营模式是中国民营企业面对金融危机时的必然选择，它解决了企业只知道《阿米巴经营》好，却不知道怎么在企业落实的难题。它是卢万通老师曾数次东渡日本，深入研究稻盛和夫的京瓷经营模式与其勾兑的结果，是在国内企业临床实践的产物，是企业战胜金融危机，打造百年老店的必经之路。

【卢万通导师】

著名管理学教授。分之合经营模式创始人，中国绩效考核第一人；已有近万名企业家聆听过他的

现场课，并为中国大陆上百家企事业单位进行过系统的咨询和内训。卢教授每年有300多天在咨询的企业现场摸爬滚打，创造了中国式的阿米巴经营——分之合经营模式。他授课风趣、幽默，使用普通话，寓观念于谈笑间，蕴哲理于诙谐中，所讲内容操作性极强，勿经“消化”就可直接应用于自己的企业经营与管理过程中。

【训练对象】董事长、总裁、总经理、中高层管理者、财务总监、各部门负责人等。