

江苏省企业联合会（通知）

苏企联〔2024〕17号

关于举办“参访优质企业 学习从战略到执行” 培训班的通知

各有关企业：

数字经济时代，数字化转型是企业高质量发展、创造价值效益的必由之路，是企业实现科技跨越发展、结构优化升级、管理创新提升的战略支点，也是建设一流企业、实现全球价值链地位的关键抓手。为此，我会决定举办“参访优质企业 学习从战略到执行”培训班，通过对标找差，借鉴标杆企业的数字化转型与管理理念、模式、方法、路径的实践，取长补短，共享资源、拓宽视野、融会贯通、实现超越，不断推动我省企业加快发展新质生产力高质量发展。现将有关事项通知如下。

一、参培对象和报名

企业中高层经营管理人员（企业董事长、总经理、副总经理有关

部门负责人等) 名额 40 人。按报名先后, 额满为止。

请各单位尽快确定参培人员, 并于 5 月 7 日前将加盖单位印章的报名回执(见附件 1) 以 word 文档传至报名邮箱: 79523382@qq.com。

二、培训时间和地点

时 间: 2024 年 5 月 10—12 日 (5 月 9 日下午 14:00—18:00 报到)

地 点: 南京、宜兴、杭州。

学习形式: 企业参访+经验分享+问题研讨+学习。

三、有关事项

(一) 报到地点:

南钢宾馆大厅

地址: 六合区大厂湖滨路 1 号, 距地铁 S8 号线信息工程大学站 900 米。

(二) 培训费用:

副会长单位学员免 1 人的培训费用 (第二人报名参考理事单位收费); 常务理事单位学员收取培训费用 800 元/人 (第二人报名参考理事单位收费); 理事单位学员收取培训费用 1200 元/人; 会员单位学员收取培训费用 1800 元/人。非会员单位收取培训费用 2800 元 (含培训期间的餐费、交通、参访、培训等费用)。参访人员往返的交通费和培训期间住宿费自理。

参培人员报名后, 需在 5 月 7 日前将培训费用汇入以下银行账户:

名 称: 江苏省企业联合会

账 号: 4301016319100160488

开 户 行: 工商银行草场门支行

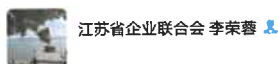
款到后, 我会统一开据培训费增值税发票。

(三) 培训报名联系人及联系方式：

联系人：李荣蓉（江苏省企业联合会培训负责人）；

电 话：（025）83704112；

手 机：17712854832（同微信）或扫二维码加微信（用于联系
报名与信息交流沟通）。



附件：

- 1、报名回执；
- 2、行程表；
- 3、参访企业和课程介绍。

二〇二四年四月二十四日



附件 1:

《参访优质企业学习从战略到执行》报名回执

填表日期：2024年 月 日

单位名称 (盖章)	<input type="checkbox"/> 副会长 <input type="checkbox"/> 常务理事 <input type="checkbox"/> 理事 <input type="checkbox"/> 会员				
详细地址				邮编	
联系人	电话 (含区号)			手机	
				传真	
姓名	性别	职务及职	电话	手机	电子信箱
希望与专家 交流的问题					
住宿预订	大床房 () 间 标间 () 间 协会统一预定, 费用自付。				
缴费情况	汇出金额:		汇出时间:		
开票信息	需提供以下信息—— 1、企业名称; 2、纳税人识别号; 3、单位地址; 4、联系电话; 5、开户行及账号。				

附件 2:

行 程 表

时 间		地 点	内 容
9日 (周四)	14:00—18:00	南京	报到
10日 (周五)	09:00—11:30	南京	参访企业：南京钢铁集团 学习研讨：实现多维度一体化集成的智慧运营 管理体系构建。
	14:30—17:00	无锡	参访企业：无锡江南电缆有限公司 学习研讨：电缆企业基于绿色发展的产品全生 命周期制造管理
	18:00—20:00	杭州	入住杭州酒店
11日 (周六)	09:00—11:30	杭州	《从战略到执行》张老师
	14:00—17:00	杭州	《从战略到执行》张老师
	18:30—20:30	杭州	各小组讨论管理解决方案及落地复盘
12日 (周日)	09:00—12:00	杭州	《从战略到执行》张老师
	13:30—16:30	杭州	《从战略到执行》张老师
	16:30之后	杭州	优胜小组颁奖，学习结束，自由返程

参访企业和行程以实际安排为准。

附件 3:

参访企业和课程介绍

一、参访企业

1、南钢集团

南钢始建于 1958 年，是江苏钢铁工业的摇篮，具备年产千万吨级特钢新材料的国家高新技术企业，国际一流中厚板精品基地、特钢精品基地、复合材料基地，隶属于世界 500 强大型央企中国中信集团有限公司。

南钢聚焦“精与特”，积极构建钢铁+新产业“双主业”相互赋能的复合产业链生态系统，钢铁板块聚焦高强度、高韧性、高疲劳、耐候、耐磨、耐腐蚀等高附加值优质特殊钢，产品应用于轨道交通、船舶及海洋工程、工程机械、汽车机械、新能源、国防及复合材料等行业，形成了以镍系钢、超高强钢、管线钢、高铁用钢、耐候钢、轴承钢、弹簧钢、汽车钢等高档次特钢新材料为龙头的板、棒、线、带、型材、复合板等 6 大类产品体系，有力支撑起我国高端制造业和国家重点工程等领域的发展需求，打破国外垄断。新产业旗下汇聚了以德国科勒、金恒科技、金元素、柏中环境、钢宝股份等核心产业平台为主的 53 家子公司，打造数字化、智能化、全球化高端服务型智造生态，致力构建高质量“双主业”发展新格局。

近年来先后荣获“中国工业大奖”“国家首批数字领航企业”“国家企业技术中心”“国家高新技术企业”“国家技术创新示范企业”等重要荣誉。在中国企业 500 强排名第 145 位，江苏省企业第 4 位，南京第 1 位，现拥有 2 个国家级单项冠军产品，国家级、省级专精特新企业 10 个，连续七年荣获中国钢铁企业综合竞争力 A+级企业

(最高等级)，是中国卓越钢铁企业国际影响力品牌。在世界钢铁企业技术竞争力排名中，位列世界第10名、中国第5名。

2、无锡江南电缆有限公司

无锡江南电缆有限公司始建于1985年，是一家始终专注于电缆产业的高新技术企业，注册资本超20亿元。公司始终坚持深耕于电缆实业，在总规模超1.6万亿、相关企业超1万家的国内电缆行业中，综合实力位于全国前十，是中国制造业企业500强、中国民营企业500强。

公司秉持“做能源使者，让五彩光耀全球”的初心，以“建设国内一流、国际领先的大型电缆企业集团”为使命，始终专心制造每一根电缆，以专注的态度成就专业的品质，是中国质量诚信企业、全国市场信用A等用户满意标杆企业。公司主要生产500kV及以下电力电缆、电气装备电缆、1100kV及以下裸电线等三大类、100多个品种、4万多个规格的产品，是国家电网、南方电网、中石化、五大发电集团等大型国企的战略供应商，产品先后应用于西气东输、南水北调、北京奥运会、上海世博会、南京青奥会、深圳亚运会以及北京冬奥会等国家重点工程和地标性工程项目。

公司是国内最大的电缆自营出口企业，行业内首批海关AEO高级认证企业、中国出口质量安全示范企业，与南非、新加坡、英国、越南、老挝、肯尼亚等数十个海外电网公司保持着战略合作，在南非设有制造工厂和公共海外仓，与中国水电合作，承担建设了国内电缆行业在外的第一个EPC工程孟加拉水电工程。

公司始终坚持以融合发展为动力，紧跟工业革新步伐，深化工业化、信息化融合，覆盖电缆制造的全工序，深入推进智能化改造工作，不断淘汰原有老旧设备，引进智能化、绿色化、高端化设备，关键工序全部实现自动化。通过了两化融合管理体系AAA级认证，建有工信部制造业“双创”平台，是省智能制造示范工厂、省互联网标杆

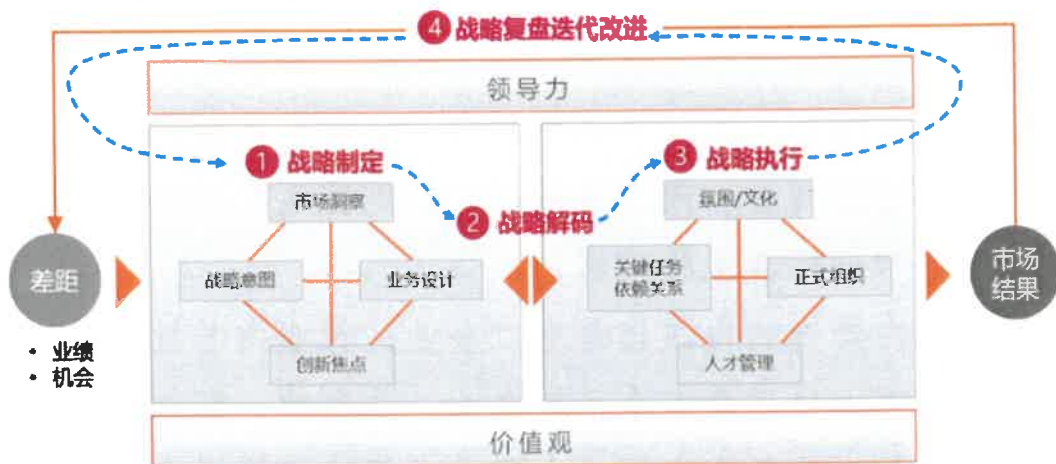
工厂、省五星上云企业、省两化融合创新示范企业、省两化融合网络信息安全示范企业。

二、实训营学习提纲：

DSTE (Develop Strategy To Execution) 战略管理流程框架：



BLM业务领先战略模型：



第一部分 华为实现持续飞跃的战略管理体系

- 1、不掌握心法，只模仿招式，学华为只会适得其反
- 2、为什么企业需要战略管理？战略到底给谁用？
- 3、战略规划是门艺术，战略管理才是科学
- 4、不能被执行落地的战略都是口号，执行的心法是什么？
- 5、各个部门都需要制定战略吗？谁才是战略的发起者？
- 6、思想正确才能战略正确：战略管理的基本假设
- 7、什么时候才需要关注战略？

- 8、华为从战略到执行的DSTE流程框架
- 9、持续实现业务领先的BLM战略管理方法

第二部分 以共识为基础确定共同目标策略的战略规划

- 1、不满足是战略的起点：战略三只眼助你看全局
- 2、战略制定共识的要点：五看三定
- 3、不在非战略机会点上消耗战略资源
- 4、通过价值刻度图看趋势，并找到创新焦点
- 5、为了长期竞争力设计战略控制点

第三部分 敢于直面瓶颈且步步为营的战略解码

- 1、用战略战术地图将公司与一线联结
- 2、瓶颈突破战略解码法：抓主要矛盾和矛盾主要方面
- 3、经营就是不断执行和完善业务流程
- 4、关键任务必须要抓住关键瓶颈
- 5、实现任务和干系人联结的OST法
- 6、布阵点兵四步法实现组织协同

第四部分 战略评估和监控是确保执行落地的科学过程

- 1、复盘是实现闭环和改进的好办法
- 2、会开战略管理相关的三个会议
- 3、通过产出图表抓经营管理
- 4、战略管理要和绩效管理相结合
- 5、企业管理的核心就是打造一套以客户为中心的价值创造体系

授课导师简介：

张老师

华为集团原移动解决方案总裁（直接向董事会汇报），是华为内部知名的能打硬仗和敢打硬仗的管理者。多家上市公司/民营企业的商业战略顾问和高管教练。十多年来华为业务实战经验，历任研发、项目管理、销售、交付、供应链、区域总裁、营销、研发总经理、子产

产品线总裁、集团解决方案总裁，多次岗位角色转变，多个岗位的首任开拓主管。具有多年管理实战经验和多次临危受命的经历，管理幅度跨越深圳、上海、北京、西安、慕尼黑、硅谷等多个地域，并兼任华为大学新任国家总经理/产品总经理导师和教练，为华为培养出多名业务总监和总经理。

曾辅导过的部分企业有：海康威视、吉利汽车、奥普家居、方太厨具、浙江通服、远洲集团、税友集团、波司登、海马体照相馆、东经易网、聚光集团、海柔创新、北汽福田、上汽集团、美的集团、腾讯集团、中广核集团、中化集团、视源股份、深信服、奥士康、亚朵酒店、华峰华锦集团、易宝支付、科华恒盛、华勤通讯、掌门1对1、华星光电、保乐力加、3M、唯品会、甜橙金融、人保集团、公牛电器、中控集团等。