

最新双提升工作报告(汇总5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

双提升工作报告篇一

一、努力提高课的质量，追求复习的最大效益

1、认真学习新课改的考试说明和考试大纲，严格执行课程计划，确保教学进度的严肃性。高三年级在明确学期教学计划的基础上，本学期以来经常进行备课组集体备课，教学案一体化，将长计划和短安排有机结合，既体现了学期教学的连贯性，又体现了阶段教学的灵活性。

2、准确定位复习难度，提高课堂复习的针对性。我们把临界生这个群体作为高考复习的主要对象，根据临界生的知识结构，能力层次来设计课堂教学，不片面地追求 \hat{v} 高，难，尖 \hat{v} 而是 在夯实基础的前提下，逐步提高能力要求，从而突出重点，突破难点。

3、不断优化课堂结构，力促课堂质量的有效性。首先，针对复习课特点，明确复习思路，构建了二轮复习 \hat{v} 四合一 \hat{v} 的课堂模式：能力训练+试卷讲评+整理消化+纠错巩固。

二、让学生切实做好题，发挥训练的最大功能

1、实行 \hat{v} 下水上岸 \hat{v} 制，提高练习质量 \hat{v} 下水 \hat{v} 是为了 \hat{v} 上岸 \hat{v} 教师做题是为了选题。为此，本人对给学生做的题目自己先过一遍，加强对选题的工作，练习材料没有照搬现成资料，同时整个年段的题目是备课组集体研讨

而成;要先改造,后使用,力求做到选题精当,符合学情。

此外,对考试这一环节,严格考试流程,狠抓考风考纪,重视考试心理的调适,答题规范化的指导和应试技能的培养,努力消除非智力因素失分。及时认真地做好每次考试的质量分析,并使分析结果迅速,直接地指导后面的复习工作。

3、强化基础过关,实施分层推进.针对学生基础相对薄弱的现状,实施基础题过关的方法,在夯实基础的前提下,实验班适当提升训练难度,同时实行必做题和选做题的分档训练。这一举措对学生成绩的提高取得了良好的效果。

还有很多做得不够的地方,我一定保持谦虚谨慎,戒骄戒躁的作风,在今后的工作中扬长避短,不断进步,不辜负领导和家长们对我的信任,在来年再创佳绩。

【二】

一、加强集体备课,优化课堂教学。

新的高考形势下,高三数学怎么去教,学生怎么去学?无论是教师还是学生都感到压力很大,针对这一问题制定了严密的教学计划,提出了优化课堂教学,强化集体备课,培养学生素质的具体要求。

即优化课堂教学目标,规范教学程序,提高课堂效率,全面发展、培养学生的能力,为其自身的进一步发展打下良好的基础。在集体备课中,注重充分发挥各位教师的长处,集体备课前,每位教师都准备一周的课,集体备课时,每位教师都进行说课,然后对每位教师的教学目标的制定,重点、难点的突破方法及课后作业的布置等逐一评价。

集体备课后,我根据自己班级学生的具体情况进行自我调整和重新精心备课,这样,总体上,集体备课把握住了正确的

方向和统一了教学进度，对于各位教师来讲，又能发挥自己的特长，因材施教。

二. 研读考纲，梳理知识

(1) 细心推敲对考试内容三个不同层次的要求。准确把握哪些内容是了解，哪些是理解和掌握，哪些是灵活和综合运用。这样既明了知识系统的全貌，又知晓了知识体系的主干及重点内容。

(2) 仔细剖析对能力的要求和考查的数学思想与教学方法有哪些?有什么要求?明确一般的数学方法，普遍的数学思想及一般的逻辑方法(即通性通法)。

三、重视课本，狠抓基础，构建学生的良好知识结构和认知结构。

良好的知识结构是高效应用知识的保证。以课本为主，重新全面梳理知识、方法，注意知识结构的重组与概括，揭示其内在的联系与规律，从中提炼出思想方法。

双提升工作报告篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

xx镇辖区总面积xx平方公里，辖x个行政村□xx个村民组□xx万人。近年来，随着xx区经济社会快速发展□xx群众生活水平不断提高，在生活消费、就业入学、交通出行等诸多方面已实现与中心城区市民融为一体、资源共享。按照十九大报告提出产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕的乡村振兴战略总要求□20xx年以来，我镇坚决贯彻区委、区政府《关于乡村振兴战略的实施意见》工作部署，坚持以新发展理念为引领，通过大力实施乡村振兴五大工程，着力破解农村发展不充分的难题，加快实现全镇农村现代化，努力让农

业强起来、农村美起来、农民富起来。

基层党组织是乡村振兴的主心骨，镇党委充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用，为乡村振兴凝聚磅礴力量。扎实开展基层 当前隐藏内容免费查看党组织规范化建设，全面落实党建主体责任，从严肃党内政治生活入手，持续规范基层党组织“三会一课”、主题党日、三务公开等工作，进一步增强基层党组织的凝聚力和战斗力，使党组织始终成为乡村振兴的排头兵。积极探索党建融合新路径，以村级党组织为核心，汇聚脱贫攻坚、产业发展、乡村治理等相关的企事业单位和社会组织的党建资源，形成强大合力，引导各类资源为乡村振兴战略实施服务。不断加大干部队伍建设力度，以村两委换届选举为契机，选拔20名年轻优秀返乡人才进入村干部队伍，为村子的发展注入更加多元的发展理念。进一步理顺干部管理体制机制，通过健全财务制度、建立主副清单、强化干部教育、明确奖励机制等方式，激发干部工作积极性，为乡村振兴提供不竭的人才支撑。充分运用建制性与非建制性、单独建与联合建等多种形式，分别在xxx民俗度假村□xxx油菜花种植基地、易地扶贫搬迁工地等助推乡村振兴的重点任务现场或环节成立党组织，排忧解难、指引方向，使各项工作始终在党组织的引领和管理范围内。

促进产业发展，是保持农业农村经济发展旺盛活力，实现乡村振兴的前提。为此□xx镇党委政府将牢牢把握xx区田园综合体建设的有力契机，投资xx亿元，明确“一横、一纵、一环”三条乡村振兴产业带，明晰沿途各村产业定位、发展方向和布局，重点推进xxx旅游公路□xxx民俗村等9个建设项目，为xx镇产业发展注入强大动力；结合xxx市农村牧区“三变”改革试点工作，以xxx村为试点，以党建融合为统领，按照“村集体+农业合作社+农旅公司+农户”的模式，开展“三变+特色农业”、“三变+乡村旅游”的股份合作运营，助力农村产权制度改革、脱贫攻坚和乡村振兴。今年，在西魏线沿线打造的独具特色的3000亩油菜花海项目，以特色种植

为基础，建设了乡村振兴□xx文化、快乐童年、浪漫爱情□xxx山露营x个主题区，打造“多彩之路”十里花海休闲、体验、康养等都市近郊农业产业，力争今年形成可复制、可推广的经验。同时，镇党委政府将脱贫攻坚与产业发展相结合，通过发展虫草等特色作物种植，肉羊、肉驴等规模养殖，联合企业开展农产品收购，引进光伏发电等方式，激发贫困户内生动力，实现以产业发展促脱贫攻坚，以脱贫攻坚助乡村振兴。

推进乡村振兴，根本要靠改革，而改革的关键在于抓落实、抓深化。镇党委政府积极落实保持土地承包关系稳定并长久不变，第二轮土地承包到期后再延长30年这一重大决策，完成xx万亩土地确权工作，保护农民土地权益；积极探索农村“三变”改革路径，整合村集体、合作社、农民三方力量，以“资源变资产、资金变股金、农民变股东”思路为指导，在xxx村、xx村开展油菜花种植5000亩，并配套发展乡村旅游产业链条，探索村集体经济发展壮大和村民致富增收的新途径；制定□xx镇农村集体资金资产资源管理实施细则》和《针对村财务管理过程出现具体问题处理的说明》，进一步规范村集体经济的使用和管理，保证村民的合法利益。

镇党委高度重视农村资源环境保护，大力改善基础设施，统筹自然资源保护建设，努力营造生态宜居的田园风光。积极落实“二级河长、三级管理、五支队伍”河长制工作管理体系，组建村民河道排查整治小队xx支，形成严密管护网络，加快推进水生态环境改善。结合xxx市“清五堆”、“治五乱”，投资xxx万元，对农村公共区域、周边旗县区接壤处、国有林地等区域的既有垃圾和堆放杂物进行拉网式排查，清理各类垃圾6000吨、各类杂物近万吨，查处各类“五乱”现象1万处，彻底改变了“垃圾围村”的现状。实施xx个美丽乡村工程项目，开展实施“三级领导、四级联动”征收工作机制，全力推进306国道拓宽、高铁供电线路塔基、旅游公路改造升级等重点工作，为xx镇乡村振兴的蓝图上绘就精彩的一

笔。

镇党委政府不断加大农村科教文卫事业发展，大力弘扬优良传统，不断提高农村文明程度和农民综合素质。充分利用草原书屋、北疆先锋、理论宣讲团打造多样的平台和阵地，普及社会主义核心价值观，切实加强农村意识形态引导。依托浓厚的文化底蕴和资源禀赋，大力弘扬德善孝敬等优良传统，开展了“最美好儿媳”“xx好人、善行义举榜”等评选活动

和“百家宴”等邻里互动活动，使孝老敬亲、邻里守望的观念深入人心。挖掘农村文化特色，在9个行政村分别开设布贴画、板画、皮影等手工制作教程，一村一品，主题鲜明。打造农村文化精品，每年开展农民文化节，其中秧歌大赛已成为xx镇农民文化活动品牌。

双提升工作报告篇三

也就是说，在客户细分基础上，定义客户价值，同时对公司进行营销管理系统的整合，建立以客户为中心的组织，强化员工的客户意识。让公司的员工都为客户设计和生产产品，而不是为老板设计和生产产品，更不是为自己设计和生产产品，让营销人员准确的传递客户价值，客户服务人员都体现客户价值。把全民营销的观念引入公司，塑造一个战无不胜的组织。

三、客户增值

超额利润=(更高价格更低成本) \times 更忠诚客户(持续购买)

1、更高的价格。通过客户细分，企业可以生产出满足不同客户需求的产品。当客户的特殊需求被满足之后，客户就愿意支付更高的价格。比如，有人喜欢特殊口味的牙膏，如果在市场上看到，她就愿意为这个特殊的口味支付更高的价格。你买一包香烟，高档烟，几十块、上百块一盒，而普通的，只有几块钱。差别在哪里?差别不大，都是烟草包装出来的。

而价格的差别来自于，不同的香烟满足了不同人的不同需求。特殊需求被满足之后，消费者愿意为这个特殊的需求支付更高的价格。如果你的产品，跟别人的不同，能够满足客户的特殊需求，你就可以把价格定高一点。越是定高，客户越是觉得你的产品跟别人的不同。

双提升工作报告篇四

20xx年度，我乡依托乡综合文化站和广泛的群众文化基础，成立了田琅为组长，徐连康为副组长，徐张勇、龙树光、杨建洪、杨鹏、张友红、颜雨鑫、林江、姜明磊、陈克勤、马于洁、张文杰、黄丽和吴月为成员的文化建设小组。八个村也于今年新招八名村级文化志愿者，一村一名。吴月负责文化站的日常事务工作，村级文化志愿者配合，做到中心工作有人抓，常规工作大家抓。

一是筹建综合文化站大楼，并对乡综合文化站进行设备、设施的配置。结合脱贫攻坚，今年民和村改善文化活动室，新建文化活动院坝，配置了文化健身器材，并且完善活动室内相应文化器材：音箱、话筒、扬声器、电视、乐器、电脑等。

二是积极开展对全乡农民的技能培训。如消防安全知识、文明礼仪素质培训、就业指导、环境卫生等培训工作，以及交通安全法、计划生育法等宣传，提高广大群众的个人美德、社会公德，促进家庭美德的提升，提高广大群众的精神文化品位，增强学法守法意识，增加思想教育活动，促进社会和谐稳定。

三是以经济为基础，文化为血脉，进一步提高群众生活质量。我乡为丰富群众精神生活，逐步扩大农村广播电视覆盖面，加速广播电视村村通工程，重视完善和发挥现有无线转播台站的作用，力争使群众收听、收看到套数更多、质量更好的广播电视节目。并且为了丰富群众生活，我乡开展了农村电影放映活动，组织放映队在我乡各个村轮回放映，并在部分

村安置了投影仪等设备。放映了大批以爱国主义教育、农村改革发展等为主题的电影，极大地丰富了我乡农民群众的生活，为我乡社会经济发展提供了良好的文化氛围。

四是村民群众积极参与文化娱乐活动。比如在“三·八”妇女节这天，新华村开展了庆节日活动，活动组织开展了“两人三足带球走”、“左右开弓掂乒乓”、“大家一起来跳绳”等三个全民参与的小游戏，并且为大家发放杯子、纸巾、洗衣皂等小礼品。新华村村民不分男女老少积极参与其中，他们的热情更是感染了过往群众，大家都参与其中。

五是积极完善文化阵地的设施，多层次、多渠道地开展群众性的文化娱乐活动。在搞好乡文化活动中心的同时，重点加强乡农民文化学校和村文化活动室建设，使之成为农民学文化、受教育的学校，成为推广科学技术、带领农民致富的示范基地，能更好的满足群众多方面的文化需求。发展业余演出团体，搞好各类文化艺术培训。目前，我乡文化阵地的设施还很不完善，文化广场、图书室、体育场等还比较落后。要完善这些设施，需要领导重视和大量的资金投入，才能更有效地开展群众的文娱活动。

双提升工作报告篇五

个人学习总结

我是工商管理专业的李华，在此对本学期的战略管理课程学习做出总结，在高老师的带领下，我顺利地完成了本学期课程的学习，从中收获了很多，不仅在专业知识的学习上，更重要的是在做人方面也学到了很多道理，对我将来在社会上工作奠定了基础。

首先在专业学习上，刚开始对于战略管理这门课，感觉它是一门大而空的课程，没有什么好学的，但是随着学习的深入，觉得这门课不简单，它之中蕴含着大学问。战略管理，顾名思

思义，对个人、企业、公司乃至国家战略进行把握，控制和管理，战略 是一个方向，它关乎整体的前进方向，一个没有任何战略的企业也就没有了灵魂犹如行尸走肉般。但是制订了战略还是远远不够的，因为环境以及竞争不是一成不变的，它时刻都在改变，因此没有绝对的战略，任何的战略都是一时的，它要根据环境的改变不断地调整，最终使整个企业向一个良性的方向发展，在调整的过程中，还要考虑人事、部门以及竞争对手相互之间的联系，并全面协调好它们之间的关系，最终制定一个合适的战略。

另外在做人方面，高老师也传授了很多道理，对于我们为人处事有着很大的益处，其中讲到要服从组织，并且一定要敬业，这是人最基本的素质，而且还告诫我们对待上司要服从还要学会尊重；对待同事要包容，做人低调；对待下属关爱，呵护。这样才能营造一个温馨的氛围，干起工作来也很有精神。对于自己来说，贵在坚持，明确目标之后就不要动摇，积极主动地做好自己的本职工作，事后不忘总结，有助于提高自我。除此之外，人际关系一定要处理好，这样对我们自己才更加有利，不会变成孤家寡人的局面。总之，在做人方面，与人交往方面学到了很多实用的东西，有助于我自身能力的提高。

如果战略管理是片大海，那我就是大海中的一叶扁舟，看到的东西很多，但是没看到的远在天边的东西更多，就像牛顿谈到自己对于物理研究的见解时说道的那样，我研究物理就像一个小孩子在海边捡贝壳，捡到一个却发现前面还有一个，捡到最后发觉面前的大海中有无数只贝壳永远也捡不完，我想战略管理也是如此吧！虽然，本学期的战略管理课程就要结束了，但是我学习战略管理的知识远远没有结束，我会寻找下个贝壳，在知识的大海扬帆起航！

第一章

1、战略的含义：是企业为取得或保持持续的竞争优势，通过

在不断变化的环境中对经营范围、核心资源与经营络的界定，通过配置、构造、协调其在市场上的活动来确立创造价值的方式。

2、战略的三个基本问题（彼得德鲁克）：我们的企业是什么？我们的企业应该是什么？为什么？即“who□what□how”□2w1h□

3、战略的特征：注重取舍、聚焦效能、强调重大、关注长远

4、战略管理的含义：是涉及对有关未来组织方向和范围做出决策和决策的实施，包括战略制定和战略实施。

5、战略管理过程：战略制定、战略实施、战略的评价与变革

7、战略实施：将战略方案转化为实际行动并取得成果的过程。

主要考虑三方面的问题：公司治理结构、组织结构、资源配置

8、战略评价与变革：将战略实施的结果与预期的战略目标进行比较并做出适当调整的过程，以保证组织战略目标的最终实现。

9、战略管理的任务：该做、想做、能做、敢做、可做

10、战略管理的层次：公司层战略（总体战略）、业务层战略（竞争战略）、职能层战略（研发、生产、营销、人力资源、财务等）

13、职能层战略：企业内各主要职能部门的短期战略规划，一般可分为研发战略、生产战略、营销战略、人力资源战略和财务战略等。

14、战略管理理论发展的三个阶段：以环境为基点的战略管理理论；以产业结构分析为基础的竞争战略理论；以资源、能力和知识为基础的资源基础理论与核心竞争力理论。

18、获取超额利润的基本思维模式：行业结构模式 资源结构模式

择有吸引力的行业、战略设计和实施获取超额利润

第二章战略导航 使命愿景与目标

1、企业使命：是指企业之所以存在的理由与所追求的价值，它解释了企业形成和存在的根本目的、发展的基本任务，以及完成任务的基本行为规范和原则。

8、一个构思良好的愿景规划包括两个主要成分：核心经营理念和生动的未来前景。

12、企业使命与愿景的异同

联系：企业使命是企业愿景的起点，愿景的确定有必须从使命出发，使命为愿景的一个组成部分。

13、企业目标有以下几种划分方法：按层次来划分，企业目标可以分为总体目标、中间目标、具体目标。按预期实现的时间来划分，可以分为长期目标和短期目标。按业务性质来看，企业目标有为顾客服务的目标，有盈利的目标，有员工福利的目标，还有社会责任目标等等。

14、企业目标：就是在一定时期内综合内外部环境和资源，设定的一个预期要达到的成果，是组织愿景的具体化和明确化。企业目标是一个富有弹性的体系，它的基本构成不是固定不变的。

15、企业目标对战略管理的重要性推动力 向心力 激励力

17、战略目标体系：由各不同的战略目标组成的，战略目标是企业使命和功能的具体体现。战略目标是企业增强其市场地位、竞争活力和未来经营前景的结果。

19、战略目标体系的建立基本要求：比较全面、详细，又能突出重点：、先进合理，积极可靠，适当留有余地、各类别、各部门、岗位的目标可相互制约，但应协调一致。

20、平衡记分卡：战略管理的一个有效的工具

21、平衡记分卡的战略框架

对憧憬和战略加以阐明和实施：阐明憧憬、达成共识。

传播和联系：宣传和教育、确定目标、把奖惩制度同业绩评估手段联系起来

制订计划和确定目标：确定目标、战略倡议的衔接、资源配置、建立里程碑

第三章外部环境分析机会挑战与产业竞争

1、影响企业的内外因素：

内部环境（可控）：资源、能力

外部环境（不可控）宏观环境产业环境

政治法律因素：政治结构、国家政策、方针、政治形势、各项法律法规

3) 竞争对手分析的内容：未来目标(动力)对手进攻与反击行动概略 现行战略(竞争方式)假设(认知模式)资源与能力(优

势与弱点)

6) 战略群组分析 战略群组是由在同一产业中采用相似战略, 具有相似竞争特征的公司组成的集团, 或者更为正式的定义是, 战略群组是指产业内在同一战略要素上采取相同或相似战略的一组企业。

意义: 是产业与个别企业之间的一个连接点、帮助企业了解所在战略群组内各个竞争对手的、优势劣势和战略方向、有助于了解战略群组间的竞争情况、有利于企业更好地观察整个产业的态势。

8) 产业价值链分析

9) 产业吸引力分析

定义: 指产业因其具有良好的经济性等原因, 而对企业产生参与其中竞争的吸引能力。

10) 外部环境分析的方法

步骤: 搜索、检测、预测、评估

方法: 定性技术、定量技术

第四章 内部环境分析——资源、能力与核心竞争力

一、内部环境分析的目的和重要性

1. 内部环境分析的目的 : 1) 弄清企业现状, 包括资源、能力、已有业绩和存在问题等, 这些因素都是企业可自行控制的2) 了解企业现已确定的将在战略规划期内实施的改革、改组、改造和加强管理的措施, 并预测其成效(因这些措施在制定战略规划时都必须考虑)3) 明确自身同竞争对手相比的优势和劣势。外部环境的分析主要回答“企业可以做什么”,

而企业内部环境分析则主要回答“企业能够做些什么”。

2. 内部环境分析的重要性：1) 当企业能满足外部环境对运行效率的要求时，战略竞争优势随之面生。但同时，也必须运用它自己独特的能力来获得一种实际的竞争地位。2) 21世纪的外部环境要素越来越呈现出多元化发展，也越来越难以准确预测，企业的战略要随外部环境的改变而及时改变的行为也是难上加难。唯有企业利用其特有的能力来形成竞争优势，并超越竞争对手，或者以其核心竞争力来形成竞争对手无法模仿或超越的障碍，这样企业才能在激烈的竞争中立足。

二、企业资源与能力

1. 企业资源 1) 企业资源是指企业经营活动所需要的各种各样的有形和无形输入。2) 有形资源是指具有固定生产能力特征的实体资产以及可自由流通的金融性资产。3) 无形资源是指那些根植于企业的历史、长期以来积累下来的资产。

2. 企业能力：能力是指运用、转换与整合资源的能耐，是资产、人员和组织投入产出过程的复杂结合，表现在整合一组资源以完成任务或者从事经营活动的有效性和效率。

3. 比较：1) 相对来说，资源在投入使用前比较容易衡量其价值，而能力在投入使用并发挥作用前往往不容易事先估量其价值；资源需要通过能力去实现增值，能力只有通过使用资源为顾客提供了价值才得以表现。2) 资源不等于能力。需要注意的是，虽然资源本身不是能力，但优势资源的拥有的确能够给企业带来较强的市场竞争优势。

4. 企业能力的分类：能力可分成组织能力和个人能力两部分。1) 个人能力的内涵：专业技术能力、管理能力、人际络。2) 组织能力的内涵：业务运作能力、技术创新与商品化能力、组织文化、组织记忆与学习。

三、企业价值链

1. 定义：价值链是企业所有不同且相互关联的生产经营活动便构成了创造价值的动态过程。

3、基本活动与辅助活动1) 基本活动，是涉及产品的物质创造及其销售、转移给买方和售后服务的各种活动。2) 辅助活动是辅助基本活动并通过提供外购投入、技术、人力资源以及各种公司范围的职能以相互支持。

4、价值链分析的一般步骤：1) 研究生产产品或服务的所有活动，辨别每种产品的价值链，确定优势和劣势活动。2) 分析各产品价值链的内在联系，即一项价值活动(比如采购)的执行方式与另一项价值活动(比如生产作业)成本之间的关系。3) 分析不同产品或事业部之间价值链的相互融合的可能性。大多数情况下，一项活动通常都存在规模经济问题，如果某个产品的产量达不到一定规模，就可以和其他产品一起承担能够达到规模经济的产量，以此来达到生产成本最低的效果。

5、价值链的微观面与宏观面：

四、企业核心竞争力

1、第一层次——企业资源：企业的基础是资源，资源是能力的载体，要强化企业的能力，首先必须获得优质资源。资源数量不足或质量不合要求，将直接影响高一层次的能力形成。

2、第二层次——企业能力：企业的能力主要是指企业的职能性的能力，如r&d能力、制造能力与营销能力等，它是由企业拥有的资源整合而成，这些职能性的能力又是竞争能力形成的基础。

3、第三层次——企业竞争力：企业的竞争力是企业职能性能力的有机协调和整合，是覆盖多个职能性能力的界面能力，

它是以产品或sbu(事业战略)为单位来衡量。如果一个企业只有一种产品或一个sbu□则这种竞争能力也是企业的核心能力。

4、第四层次——核心竞争力：这是竞争能力的最高层次。核心竞争力是企业竞争能力的进一步整合，它是跨全部sbu(事业战略)边界的能力，是全部sbu共享的技能和知识，是组织中的集体学习，是不同sbu竞争能力的整合与协调。

5、四者关系：1) 资源是企业能力的源泉，能力是企业核心竞争力的源泉，核心竞争力是开发企业持续的竞争优势的基础。由第一个层次的资源到第四个层次的核心竞争力是呈现出价值上升的趋势，同时也伴随着实施难度的增加。2) 与有形资源相比，无形资源是核心竞争力的主要源泉。事实上，正因为它们看不见，故而是企业中最重要能始终导致持续竞争优势的核心竞争力的源泉。

6、核心竞争力的形成标准：1) 这种资源从利用环境机会和/或消除环境威胁这个意义上来说必须具有价值；2) 在公司现在和潜在竞争者中这种资源是稀少的；3) 竞争者很难模仿这种资源；4) 这种资源没有战略等价替代物。

8、核心竞争力构建流程：1) 由上向下法：以高层主管或是资深中阶主管组成的团队从事企业核心竞争力分析，产出的结果将会反映这些成员的认知、愿景和价值观；此种方法适用于大型公司多角化的组织，且公司每一个单独营业的事业单位在个别的市场中要拥有重要地位。2) 由下向上法：当公司核心竞争力的目标着重于某些特定部门的成长或是组织希望发生合并效益时适用这种方法；这种方法可以是由上向下法的互补配套措施，当企业规模够大，且需要强调整合或者是操作群组的重要性时特别是用这类方法，从而有助于了解公司与跨部门间的观点及愿景；由下向上法是由核心技术能力作为探讨的起点，因此对于一个以科技发展为导向的企业来说是一种很好的方法。

xx年年终工作总结

——综合部

转眼就跨入七月，步入xx年度下半年，综合部作为一个职能管理部门，是企业文化建设的重要部门，也是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽。

（一）人事管理

1. 人力资源战略管理。

综合部结合公司的发展规划与领导的经营思想，在xx年上半年开始搭建公司的人力资源管理体系，初步完成了公司人力资源6大管理模块中的3个模块的建立：人力资源规划、招聘与配置、绩效管理，从真正意义上把公司从以前的人事管理提升到目前的人力资源管理。综合部的角色也从以前单一的行政人事管理、控制，演变到目前的服务和协助各部门管理的角色。

2. 优化集团公司组织架构，修订各岗位权利、职责。

xx年上半年，综合部重新对集团公司高管进行了职责修订，对集团公司的各分公司、办事处、各部门的组织架构、工作职责和职能进行了梳理和了解；对集团公司的组织架构、工作职责和职能做出重大调整，对集团公司员工进行了合理配置与规划，使人员达到人岗相适、人事相宜、人尽其才、才尽其用、配置合理，减少了人力成本的浪费，明确了岗位权责。

3. 建立、健全人事档案管理。

由于公司前期没有专职人员管理人事档案，没有建立健全的人事档案管理体系，在人事档案管理工作上出现一些疏忽、

错漏。但在xx年上半年起我们开始对人事资料进行清理、归档、按年份装订，在人事手续办理方面严格把关、认真核实，做好统计，做到有据可查，依章办理。

(1)重新对现有人员进行了建档工作，对资料不齐全、不正确的员工进行了补充和修改。

(2)对各部门、人员进行分组建档，便于工作操作和核查、调动和管理。

(3)办理公司新进、离职、调动等手续;对离职人员的自离、辞工、病退等实行分类整理存档，便于查证;同时做好调动、提拔人员等档案资料信息保管，月底传新进、离职、调动人员资料到财务部。

(4)实行各部门负责人对在职人员的人数每月进行统计，并对离职人员、新进、调动人员作月统计并进行核对，方便了部门、人事、财务查找、结算管理，增强了人力资源管理。

(5)及时做好档案材料的收集、整理、归档。

4、人员招聘与配置。

随着集团公司业务快速发展以及公司规范化管理的需要，各部门和各分公司、办事处对人才的需要成为一个迫切的问题，综合部根据各部门人员的实际需要有针对性、合理性招聘员工，以配备各岗位;通过采取一系列切实措施，如：上招聘、内部推荐、熟人介绍等各种办法招揽合适的人才。

(二) 行政管理

1、集团公司制度的制订与修订。

行性是至关重要的。因此针对集团公司各项行政管理制度并

不健全，不够系统规范，所以综合部的文档管理、考勤管理、办公用品管理、印章管理、车辆管理等一系列做了整理和建设。目前各方面工作已经初步规范，在实际工作中应用管理。

2、集团公司车辆的管理。

由于公司前期没有明确的制度规定和规范用车制度；公司车辆使用频繁，出现一些公车私用的现象，集团公司车辆费用高，针对这一现象在xx年5月综合部制定了集团公司车辆管理与使用的制度，及时保障车辆合理使用安排，同时也相应控制费用，我们办理了加油卡，并且每次出车都做好行车记录。

3、严肃劳动纪律。

综合部在xx年加强考勤管理，在全公司上下协助下抓按时上、下班时间，规范考勤制度，如员工签到表、员工考勤抽查表等。并开始着手制定请(休)假制度、加班制度、旷工制度等一系列考勤制度，以便能规范劳动纪律，这样即维护考勤制度的严肃性，又从另一方面激励了在岗员工的积极性，进而大大改善了公司的工作作风。

4、明确公司称谓和司徽。

为便于集团公司规范化的管理，对外展开业务，有效保护集团公司合法权益，经集团公司研究决定[]xx年5月下发发文对公司的称谓和司徽进行明确，并印制相对应的名片、方便对外联系工作。

5、集团公司网站建设。

21世纪是信息科技时代，公司开始了解到络的重要性，从xx年上半年开始，公司开始筹备建立自己的主页站，希望通过站宣传我公司的形象，树立公司品牌，展示公司的产品，提高公司的服务质量，加强与客户之间的联系，以及寻求新的

商机。

1、完成高管职责的岗位修订工作；

5、完善集团人事制度建设，如修订员工手册，等工作

7、优化公司卫生环境管理，如检查防范员工宿舍的防蚊防鼠工作。

xx年已过去大半年，综合部在面对重大考验的时候没有停下脚步，依旧在探索更为合理、更为适用的管理方法和模式，做好后勤协调工作。在xx年下半年里，综合部将继续围绕集团公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入调研，掌握实情；加强管理，改进服务；大胆探索行政人事部工作新思路、新方法，促进工作再上一个新台阶，为集团公司的健康快速发展做出更大的贡献。

综合部

年工作计划

转、工作业绩新突破。

一、上半年部门履职情况

xx年上半年，综合部将重心工作主要六在行政管理和人力资源管理方面。

一是建立和完善月报、工作记录管理制度，以点带面，全面提升管理水平，不断建立和完善各种制度文件并推广应用，努力推动管理制度化的进程。

二是完善员工作业控制程序，规范员工工作行为；三是完善培训制度来推动培训体系建设，达到提高培养、开发人才的

目的。在教育培训中注重员工的专业技能与综合素质的提升，规范培训程序，建立和完善培训机制，严抓培训质量，提高培训效果。

七善评优细则来评估优秀的员工与团队，树立公司人才标杆；

八是修订了门卫管理制度、员工食堂管理制度、员工宿舍管理制度、值班制度来规范后勤工作与服务，保证了公司内部的安全与和谐。

九是加强企业文化建设，突出抓重点、抓典型，树立公司正面形象，鼓舞员工士气，激励员工上进，加强分公司与员工的交流与团结，正确引导员工与公司统一思想，统一奋斗目标。十是精细成本控制，改善分公司基本面貌与员工工作和生活环境，提升公司价值影响力。

二、上半年存在的问题

一是活动投入不够，提高活动的效果不明显；

二是后勤建设、改善公司形象方面有待提升；

1. 进一步加快办事节奏，提高办事效率。真正做到特事特办、急事急办、该答复的事及时答复，进一步改善服务态度，提高服务质量。

2. 进一步提升工作价值，当好参谋助手。增强工作策划意识、提高策划能力，对于关系分公司发展和稳定的重要问题积极思考、大胆进言、主动出谋划策，抓好督查督办工作，抓好落实，发挥好参谋助手作用。

3. 加强沟通协调工作，营造良好的内外部工作环境

四是重点加强与移动公司的沟通协调。

3. 进一步提高以文辅政的能力。不断提高文字综合水平，加强对分公司领导班子意图的了解和掌握，不断提炼、充实、系统归纳，更好的承载领导的管理思想，促使分公司管理理念、管理思路更加明确。

4. 积极推行目标管理。进一步规范、细化管理工作，提高有效性。要逐步实施目标管理，确定赶超目标，采取有效措施，加强对目标制订、实施过程和执行结果的评估考核，将工作成果与个人收益挂钩，不断提高工作标准和管理水平。

6. 强化服务意识，努力做好各项后勤服务工作。

要做好对外接待工作。

要加强对分公司各种物资材料的科学规范管理；

要加大对办公费、差旅费、业务招待费、车辆使用费和其他业务费使用的控制力度，严格使用程序，确保分公司xx年全年财务成本目标的实现。

7. 不断加强自身队伍建设。

一、上半年工作情况

公司各项规章制度、管理办法、流程进行优化、梳理，始终以制度管人的方式贯穿于公司各项管理工作中，畅通各部门良性沟通，有效促进各部门间无缝合作。

督促各部门、中心每周重点工作开展情况，建立周经营分析会议、重点工作现场协调会等常态化督办机制。从事后督办，向事前、事中延伸，使公司各项工作能有效落地，提升效率。

时，十分注重对一线的协调、支撑能力。把5s管理做为公司常态化管理手段，重点对规范办公环境管理、车辆管理等后

勤保障公司生产经营正常进行。对后台支撑类岗位开展职位公选，且对后台工作内容、工作时限进行公司内部首问追责制，提升对一线支撑效率。定期组织实施内部员工满意度调查活动，综合部每月对公司部室员工分批次对公司内部管理流程、直线主管工作方式、员工绩效管理等员工关注度、敏感度较高的问题进行调查回访，同时对调查结果进行分析及改善。

向上级公司、政府部门及时报送公司最新重点工作信息，提高信息采用率，累计上级公司采用20余篇。同时对公司予以地方经济发展的扶贫帮建等工作加强宣传活动、策化报道，提升公司内外影响办。

二、存在问题：

- 1、需提升基础管理能力：公司基础管理薄弱，日常管理工作缺乏规范性、条理性。
- 2、需提升财务精细化管理能力：财务流程、标准不够清晰，报帐时限过长；需进一步提升成本控制、规范物料管理。
- 3、需提升人力资源、绩效管理能力：关注员工思想动态，激发员工二次创业热情、激情。提升绩效管理能力，促进员工能力提升。

三、下半年综合部重点工作围绕打造四个中心、一个标杆：

- 1、风险管控中心：按照上级公司财务管理要求，规范报帐管理、物质管理、稽核管理。通过前期暴露存在的报帐流程、标准不清；各类物质库存、调配、分类管理的问题重点整改、优化，实现财务管理精细化。
- 2、利润中心：严把稽核关，做好资金、业务查遗补漏工作，对各类每项业务中的跑、冒、滴、漏均做到锱铢必较，关注

每项业务的延续性。严控成本，有效通过减少成本支出杜绝无谓的浪费。

4、精神文化中心：变之前的“被”文化为“主动”文化。对公司企业文化，员工的精神文化建设多思考、多加强，多一份热情、多一份激情，通过开展形式多样的文体活动，营造“家”文化。

一个标杆：部门管理标杆。综合部要成为公司内部管理标杆，助推整个公司的管理，带领各部门增强荣誉感、上进心。加强团队目标管理，做到公平公开公正，充分激发每一位员工的潜能。集聚正能量、释放正能量、传递正能量，营造充满正能量的环境氛围，促进公司上下共同发展、和谐进步！

综合部 xx-7-4

企业战略管理小结

通过本学期对企业战略管理的学习，我详细地了解了战略的相关知识，以前觉得很高深的知识，现在变得具体，容易理解了。上了吴老师的企业战略管理课程，我理清了战略的结构和框架，对战略从分析、到决策、到执行有了整体的认识，明白了战略的重要性，在收获知识的同时也提高了自己的能力。

一、企业战略管理的内容

企业战略是企业决策层为实现长远的企业发展目标，依据企业所处的经营环境，结合企业现有的资源条件和能力所制订的一系列策略计划，并确保组织目标的实现。战略的实质既是选择也是放弃，即“有所为，有所不为”。企业应当不断地根据行业发展的特点、竞争状况和企业自身能力和资源条件，理性地选择应该做大做强核心业务和应当放弃的业务。企业的核心资源是有限的，放弃一些没有竞争优势的业务是

做大做强核心业务的前提和基础。

由于外部经营环境的改变和企业间竞争的加剧，企业战略管理正得到越来越广泛的重视，成为解决企业长远生存和发展问题的关键所在，制订、执行战略管理的任务也逐渐成为企业管理的核心内容。

二、学习心得

企业战略管理是从全局和长远的观点研究企业在竞争环境下，生存与发展的重大问题，是现代企业管理人员最主要的职能，在现代企业管理中处于核心地位，是决定企业经营成败的关键。以前我们对于战略管理的理解比较简单，认为应该是公司领导层思考的问题，与基层人员无关，但学习之后感觉其实不然，企业战略管理与每个员工相关，对于提升管理思维，建立科学的管理模式，推进管理精细化建设具有十分重要的现实意义。

1、环境的变化使得战略管理愈发重要

战略对于企业的发展成败至关重要，企业战略管理是企业的高层决策者根据企业的特点和对内外部环境分析，确定企业的总体目标和发展方向，制定和实施企业发展总体规划的动态过程。近几年来，全球经济发生了巨大的变化，经济环境也越来越复杂，竞争异常激烈，不仅对大企业提出了挑战，更对众多的中小企业提出了更高的要求。一个企业要在激烈的市场竞争中获胜，拥有自己的一席之地，必须要走规模化道路、要有品牌优势和产品、技术优势，否则就很有可能被淘汰，但是即使具备了这些优势，也不一定就不会被淘汰，关键还需要有正确的战略和决策，要运用战略的眼光和思维，正确地分析内外部环境的优劣势，正确把握市场发展的动向，合理布局自己的优势资源和产品，这样才能在市场竞争中充分发挥优势、规避弱项，取得阶段性的胜利。

2、要站在公司管理的全局看问题，提高战略思维层次和高度

战略就是企业的经营方向，是未来的使命、愿景和目标，每一个企业都有这种战略意识和认知，做好战略管理抓好以下几点：一是正确认识战术与战略的辩证逻辑关系，不能将工作重点当成战略目标；二是提高战略制定后的执行力，不能只是挂在墙上，要进行细化分解，落实到每一名员工，每一个时间节点；三是提高战略规划重指导意义，规划既要长远，也要切合实际情况，不能搞大而全，要做好而精，比如公司推行的精细化管理，做事落实战略管理的重要抓手；战略管理要有长期指导性，不能经常研讨，不断改变，让人无所适从；四是战略管理是企业一个阶段经营、管理和发展方向，他包含了愿景、使命，包含建立共同的价值观的前提下去实现每一个阶段性目标；五是战略是系统思维，既需要企业最高层的思考和决策，也需要的企业各部门中层管理人员进行分析和确定，提高执行力度，还需要基层管理者按标准、按要求、按质量、按时间完成各项工作任务，这才是企业战略管理的层次和结构。

3、战略是企业文化的体现

在市场竞争激烈的今天，企业战略已成为企业家所关心的首要问题，制定战略和实施战略已成为企业核心的管理职能，强有力地执行一个科学、缜密的战略已是企业竞争制胜、经营成功的重要保证。观念产生于企业以往的历史与经验，此观念就是企业的经营风格，它一旦形成，就会根植于企业成员的思想之中，成为企业文化的重要组成部分。可以说，战略也是企业文化的一种反映，有什么样的企业文化就会形成什么样的战略。如果制定的战略与企业文化不相兼容，则要么战略不能成功，要么需要对企业文化进行变革，可见企业文化也是关键所在，可以说它决定了一个企业的战略实施的成败。

优秀的文化能够突出企业的特色，形成企业成员共同的价值

观念，而且企业文化具有鲜明的个性，有利于企业制定处与众不同的、克敌制胜的战略。

企业战略制定后，需要全体成员一起贯彻实施，企业文化具有很强的导向、约束、激励及辐射等作用，能够激发员工的热情，统一成员的意志，为实现企业的目标而奋斗。

4、企业要制定正确的战略，必须提高学习能力，建立学习型组织

现在经济全球化、知识化、信息化，学习无论对于个人还是企业都至关重要，也是非常迫切的，企业和个人都必须在不断学习的过程中重塑自我，提升自我，更新观念，不断创新，增强竞争能力。最先进的组织是学习型的组织，只有不断学习，做到与时俱进，全面普及管理及专业知识，掌握最前沿的知识、技能和管理方法，才能为企业提供全面的和提高效益的解决方案，只有自身素质的提高和综合竞争能力的加强才能适应瞬息万变的市场竞争形势，抓住机遇，迎接挑战。企业要持续稳定的发展，必须提高自己的核心竞争能力，这是企业独特的竞争优势，企业的执行能力也是的核心竞争力的一部分。

力”间求取最大的平衡与发展，战略制定好后，主要是在管理上贯彻执行，当然也受到外部环境的影响和制约。管理活动是为了支持和确保经营活动的决策能正确执行。我们很多企业不是没有决策、战略及制度，而是决策、制度不能很好的贯彻执行，各企业、企业各职能部门没有充分发挥其应有职能，而且制度在落实过程中随着层面的增加偏离程度越远，其中一个关键原因就是企业的战略思想和经营决策没有被组织内所有成员所了解和支持，存在沟通渠道不畅通与沟通方式、方法不合理，企业战略决策与发展目标不光是决策层与管理层的事，企业所有成员都应该要有所了解，否则将导致组织成员不明确企业战略发展方向，对企业前景不了解，无法形成合力，影响企业决策的执行力度与效果。

5、企业进行战略选择时应考虑以下几方面：

(1) 战略选择要与自身内外部环境匹配。战略与内外部环境的匹配度是指企业内部是否有资源和能力满足由外部环境变化所引起的变革需求，战略变革所带来的变化能否与企业的运营状况相适应，并加强企业的竞争地位。这一点海尔做得非常成功，在准确捕获外部市场信息之后，在衡量自身内部实力的基础上，海尔进行了第一次的战略调整——名牌战略，实现了由只注重量的生产到注重质的生产的飞跃。

(2) 战略具有良好的前瞻性。战略具有前瞻性即战略方案的实施要具有可拓展性，现行战略方案在内涵上具有延伸性。能够与未来环境的发展趋势相适应、适应企业发展而发展的战略，是使企业获得长期竞争优势的重要来源之一。从海尔的战略发展来看，海尔走的是一条由国内走向国外走向全球的发展路线，每一个新的战略选择都是在前一个战略基础上的内涵和外延的延伸，每一个新的战略选择都是对前一个战略优点基础上的继承与发展。

(3) 要有清晰的战略变革目标。由于战略变革具有很大的模糊性和未知性，需要企业在进行战略变革之前确定一个清晰的愿景与目标，确保不在变革的进程中迷失方向，丢失了变革的初衷，而导致最后“四不像”的局面。

(4) 战略变革中核心竞争力的保持，切忌泛滥化的多元化。xx年诺基亚将研发芯片的塞班系统外包给埃森哲，自己则选择重新开始进行整机生产，对于处在以计算机技术为特征的新经济时代的企业来说，放弃具有发展潜力的软件技术和自身的核心竞争力，选择为计算机技术做代工，无疑是在这个时代裸奔，最终会失去发展的市场和竞争力，而现在市场的事实也证明了诺基亚已经失去了在高端机市场的一席之地。

(5) 适当的战略变革时间跨度。战略变革一般要经历解冻、

变革和固化三个阶段，在变革的阶段中会带来诸多变化和不确定因素，这个时期的组织是脆弱的，员工的心态是不稳定的，因此变革时间过长就会给企业员工带来不确定性，产生对变革的抵触情绪，不利于变革的进一步进行，而变革的时间过短，又会使员工觉得过于激进，因此在变革中必须结合组织自身的特点，确定合适的变革时间跨度。

三、建议

我非常喜欢老师的视频教学，通过直观的感受和实际的案例来了解战略管理的相关知识；我也喜欢小组成员搜集资料□ppt展示，一方面锻炼自己的胆量，另一方面也能学到许多知识。但是我希望老师能讲得更详细一些，带领我们一起分析完整的案例，比如某一个公司的整体发展的战略或者当今热点，可以用哪些知识点或者工具、模型来分析，怎样分析，怎样提出解决方案等等。总之，还是非常感谢吴老师给我们带来的精彩课程。

企业经营战略学习心得

通过本学期对企业经营战略的学习，使我了解到企业战略的相关内容、目标、管理办法及应用等，以及团队合作的重要性。对战略从分析，到决策，到执行有了一个整体认识，明白了战略的重要性，也知道了战略的设定方法和管理办法，认识到团队合作在现代企业中的重要性，应该说，收获很大，提高很多。

一、企业经营战略简介

经营战略是企业面对激烈变化、严峻挑战的环境，为求得长期生存和不断发展而进行的总体性谋划。它是企业战略思想的集中体现，是企业经营范围的科学规定，同时又是制定规划的基础。更具体地说，经营战略是在符合和保证实现企业使命的条件下，在充分利用环境中存在的各种机会和创造新

机会的基础上，确定企业同环境的关系，规定企业从事的事业范围、成长方向和竞争对策，合理地调整企业结构和分配企业的全部资源。从其制定要求看，经营战略就是用机会和威胁评价现在和未来的环境，用优势和劣势评价企业现状，进而选择和确定企业的总体、长远目标，制定和抉择实现目标的行动方案，是企业家用来指挥竞争的经营艺术。

二、企业经营战略的内容

1、战略思想：是指导经营战略制定和实施的基本思想。战略思想起着统帅作用、灵魂作用和导向作用。

2、战略目标：是指企业以战略思想指导，根据对主客观条件的分析，在战略期内努力发展的总目的和应达到的总水平。战略目标是构成战略的核心。正确的战略目标是评价和选择经营战略方案的基本依据。

3、战略重点：是指那些对于实现战略目标具有关键作用而又有发展优势或自身需要加强的方面。

4、战略方针：是指企业为贯彻战略思想和实现战略目标，战略重点所确定的企业生产经营活动应遵循的基本原则、指导规范和行动方略。战略方针起着导向作用，指针作用和准则作用。

5、战略阶段：是指根据战略目标的要求，在规定的战略期内所划分的若干阶段，以便分期去实现总的战略目标的要求。

6、战略对策：是指为实现战略目标而采取的重要措施和重要手段，具有阶段性，针对性，灵活性，具体性，多重性等特点。

三、学习心得

1、要站在企业管理的整体看战略，树立思维结构和层次；

每个人都知道，战略就是企业的经营方向，是未来的使命、愿景和目标，这

个道理我们都清楚，我相信每一个企业都有这种战略意识和认知，老板经常挂在嘴边的是我们要重视战略，员工经常谈到的是战略需要，但是，我们会经常陷入到以下几个误区：将战术当成战略，将具体的工作重点当成战略认知；战略制定了以后只是挂在墙上，年度的工作和日常的工作与战略脱节；战略经常研讨，不断改变，忽左忽右，每次的差异都很大，让人无所适从；将战略设定为一个空的，大的理想，制定成为了全面出击战略，无法执行等等。

(5)、战略是系统思考，他需要企业最高层次的思考和决策，战术是策略思考，他需要的企业各个板块或者中心进行工作分析和确定，战斗是执行力度，他需要基层管理者按标准，按要求，按质量，按时间完成各项工作任务，这才是企业管理的思维结构和层次。

2、战略的分析是基于历史，基于现实和对未来的感性预测；

(3)、前面两点讲的是基于历史和现实对当前状态进行分析，而分析的目标是要进行战略决策的，如何进行战略决策就是足球赛场上的临门一脚，我们在针对历史状态进行分析以后，究竟应该采取发展、稳定，还是一体化战略，究竟在低成本、差异化、聚焦中去选择那一种竞争战略，这个方向的确定就是基于我们的分析来做决策了，而这个决策还有非常关键的一点，就是我们需要对未来做好感性的预测，趋势成就优势，优势成就强势，一个优秀的战略家，他就是具备前瞻性的思维，具备对未来趋势把握的高度战略眼光，因此，看到冰山后面的东西就是我们做战略时最关键的一个工作。

3、战略的起点就是营销价值链的掌控；

(3)、针对品牌和渠道战略，生产、供应、人力资源所做的配套规划就是围绕着营销价值链所做的战略补充。

4、战略目标是一个不断修正的过程，要与年度计划紧密相连，要顺势而为；战略的内容包含战略宗旨和战略目标，原则上，战略宗旨一旦确定下来，使命、愿景和价值观是不会轻易改变的，而战略目标体现在具体的年度规划上，则是应该一年一修正的，或者一年做一次滚动修正。

(4)、修正后的年度战略目标应该作为年度经营目标的基础，年度经营计划是围绕着年度战略要求展开的。

5、战略需要组织体系来保障实施；

6、战略最终是要贯彻到每一个人的骨髓里，最终体现的是文化。

(4)、战略文化打造的核心在于老板个人对战略认知的深度和执行的强度，只有老板具备对于战略的严谨和严肃的态度，战略才能够深入企