**附件2**

**《利润驱动》课程介绍**

**一、战略驱动**

1、清晰“定位”对企业的重要性，将“定位”上升到企业战略层面

2、制定增长的战略目标：人人成为企业利润增长的发动机

3、建立增长系统：小企业靠能人，大企业靠系统

4、打造增长团队：全员贯彻增长思维，人人成为增长官

**二、薪酬激励**

（一）、破译企业薪酬发放的5大浪费

(1)将工资发给不合适的人——工具：人才盘点九宫格(选出合适的人)

(2)低工资——利用薪酬3、4、5逻辑，激活个体，提升人效

(3)不规范的随机薪酬

(4)慷慨的随意承诺

(5)单纯薪酬激励

（二）、六大简单薪酬分配模式

（1）怎样解决部门之间不配合，相互推诿扯皮？（关联式分配）

（2）我们说成本掌握在花钱人的手里，如何让员工操心公司成本的节约？（节约式分配）

（3）如何设定年底奖励方案和分红激励才能真正激活团队，挑战高目标，从而达成公司整体年度目标增长？（增长式分配）

（4）如何打造正向你追我赶的文化氛围？（对赌式分配）

（5）打破常规，保护强者，如何赛出公司的千里马？（进阶式分配）

（6）如何设计三级目标,底线目标,平衡目标，冲刺目标，让员工达成之后幸福指数更高，从而公司效益最大化，实现双方共赢！（阶梯式分配）

**三、积分管理模式**

用积分管理模式激活人才，让员工快乐工作。积分管理好处：

1、用积分管理提高员工的积极性

2、用积分管理增强制度的执行力

3、用积分管理打造健康的企业文化

4、用积分管理打造员工的荣誉感与羞耻心

5、用积分管理降低企业的运营成本

6、用积分管理保护企业的强者