

如何运用“三三模式”

目 录

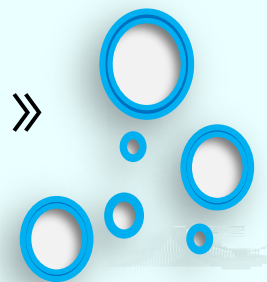
- 一、什么是三三模式？
- 二、运用三三模式的意义和目的
- 三、如何运用三三模式？
- 四、注意事项

引言

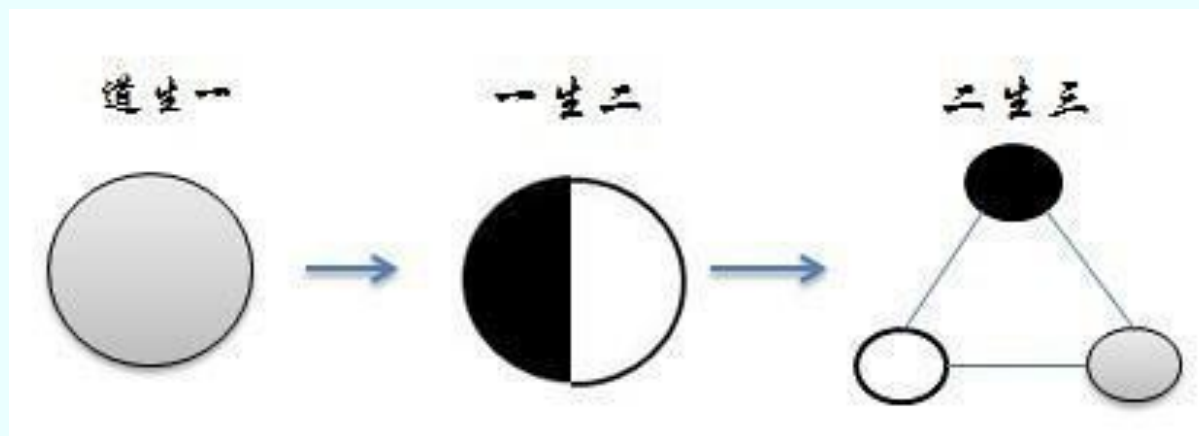
道生一，一生二，二生三

三生万物

——老子《道德经》



道



一、什么是三三模式？

一、什么是三三模式？



二、运用三三模式的 意义和目的

二、运用三三模式的意义和目的

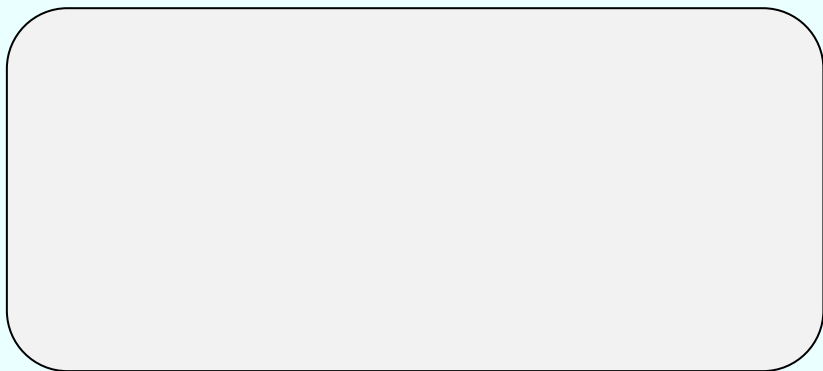


三、如何运用三三模式？

三、如何运用三三模式？



三、如何运用三三模式？



案例：梳理个人工作程序

执行总裁工作程序

每日必做：

- 1、早上10' 鼓舞自己，增强自信。
- 2、计划当天重点工作。
- 3、10' 做一次早操或户外活动。
- 4、参加一次鼓舞式班前会，协调工作。
- 5、指导一次各部门工作。
- 6、处理一次相关批露的文件。
- 7、查阅一次观势日报。
- 8、查阅一次有关政策和业务信息。
- 9、与团队一把手沟通一次。(或电话)
- 10、对一个团队工作全面了解一次。
- 11、熟记一个员工的名字和特点。
- 12、接待一次来访客人。
- 13、与一个政府部门沟通，处理问题。
- 14、参加一次差距班后总结工作。
- 15、写当天工作日志和工作记录。
- 16、与上级领导通电话沟通一次想法。
- 17、给家人、朋友、同事通一次电话。
- 18、睡前20' 找当天工作的差距。

每周必做：

- 1、下一次基层了解生产、经营情况。
- 2、研究一次医药行业的经营管理情况。
- 3、熟悉一个管理部门的工作环节。
- 4、征求一名员工的意见和建议。
- 5、与一个有培养前途的骨干沟通一次。
- 6、与一个下属吃饭、喝茶或聊天。
- 7、与一个中层以上管理人员座谈一次。
- 8、对一个基层团队的业务重点指导。
- 15、参加一次管理专题培训。
- 16、与观势总监沟通一次观势现状。
- 17、向总裁汇报一次工作。
- 18、仔细研究一次各种数据表。
- 19、了解一次国家相关政策的变化。
- 21、与分公司老总研究一次经营工作。
- 23、参加一次公司周例会。
- 24、查阅一次与会者工作日志并评批。

征措施。	10、与一个外界朋友沟通一次。	27、找一次工作差距并定出
	11、与一个领导、专家吃饭、喝茶。	28、参加一次娱乐活动。
	12、与一个公司领导座谈一次。	
工作会。	1、参加一次民主生活会。	8、到一个省区召开一次现场
一次。	2、对人事进行一次调整。	9、到一个医药企业进行考察
一次。	3、南北一次财务总结。	10、与一位领导人士沟通交流
一次。	4、总结一次上月重点工作完成情况。	11、与业界优秀管理人员沟通
	5、参加一次经销商年会。	12、与董事会人员座谈一次。
	6、召开一次中层干部大会。	13、拜访一位重点经销商。
	7、召开一次中层干部大会。	14、召开一次中层干部大会。

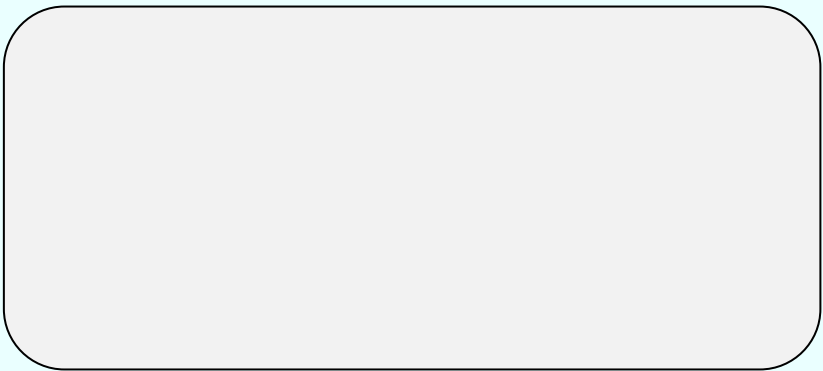
执行总裁工作程序

- 15、落实一次子公司本月重点工作进展。
- 16、分析一次医药企业数据。
- 17、与各分管领导深入交心一次。
- 18、现场落实一次基层亟待解决问题。
- 19、培养一名管理干部。
- 20、拜访一次医药行业专业人士。
- 21、结交一位医药管理单位领导。
- 22、参加一次行业交流会。
- 23、读一本经营方面的书刊。
- 24、投稿一篇经营方面的文章。
- 25、参加一次计划协调会。
- 26、参加一次成本分析会。
- 27、落实一次本月任务完成情况。
- 28、全身放松，休息一天。

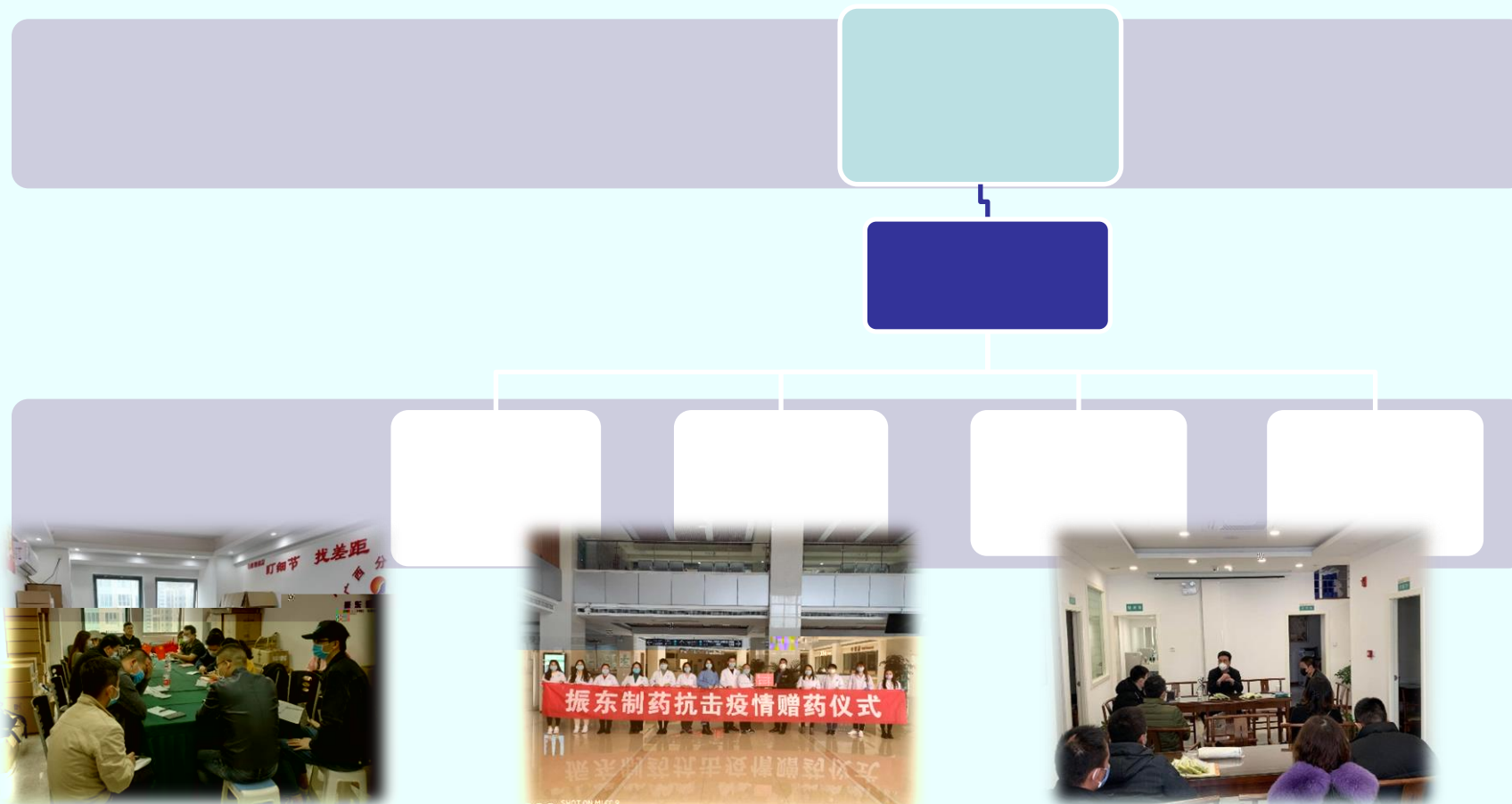
每季必做：

- 1、参加一次各系工作会议。
- 2、参加一次文化建设委员会。
- 3、参加一次企业文化培训。
- 4、参加一次管理培训。
- 5、参加一次中层干部培训。
- 6、参加一次省级、国家级项目会议。
- 7、参加一次行业交流会。
- 8、参加一次行业交流会。
- 9、参加一次行业交流会。
- 10、参加一次行业交流会。
- 11、参加一次行业交流会。
- 12、参加一次行业交流会。
- 13、参加一次行业交流会。
- 14、参加一次行业交流会。
- 15、参加一次行业交流会。
- 16、参加一次行业交流会。
- 17、参加一次行业交流会。
- 18、参加一次行业交流会。
- 19、参加一次行业交流会。
- 20、参加一次行业交流会。
- 21、参加一次行业交流会。
- 22、参加一次行业交流会。
- 23、参加一次行业交流会。
- 24、参加一次行业交流会。
- 25、参加一次行业交流会。
- 26、参加一次行业交流会。
- 27、参加一次行业交流会。
- 28、参加一次行业交流会。

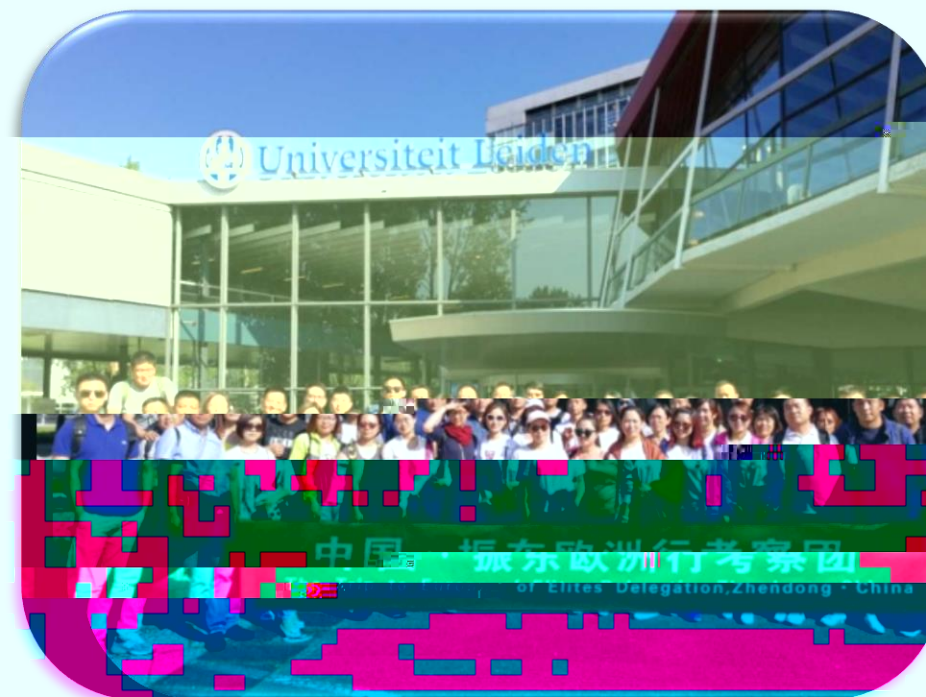
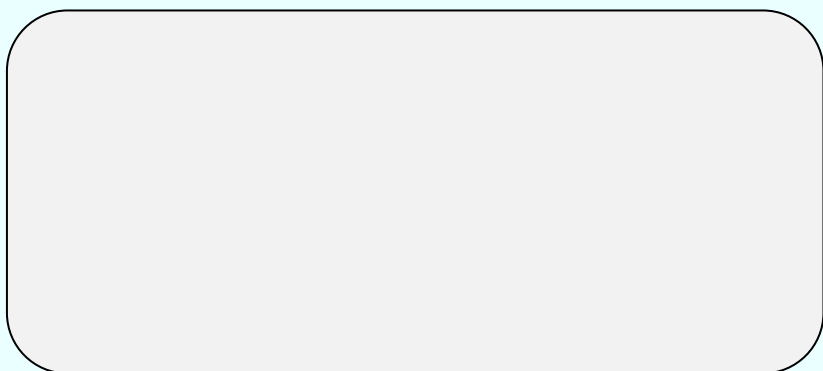
三、如何运用三三模式？



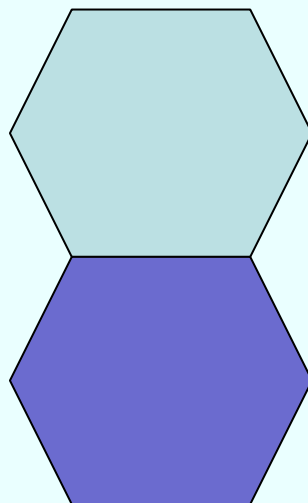
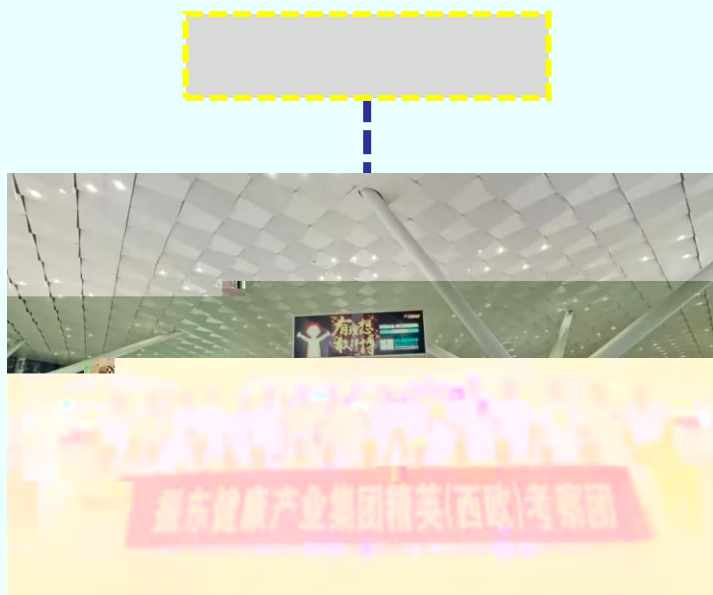
案例：市场督导制



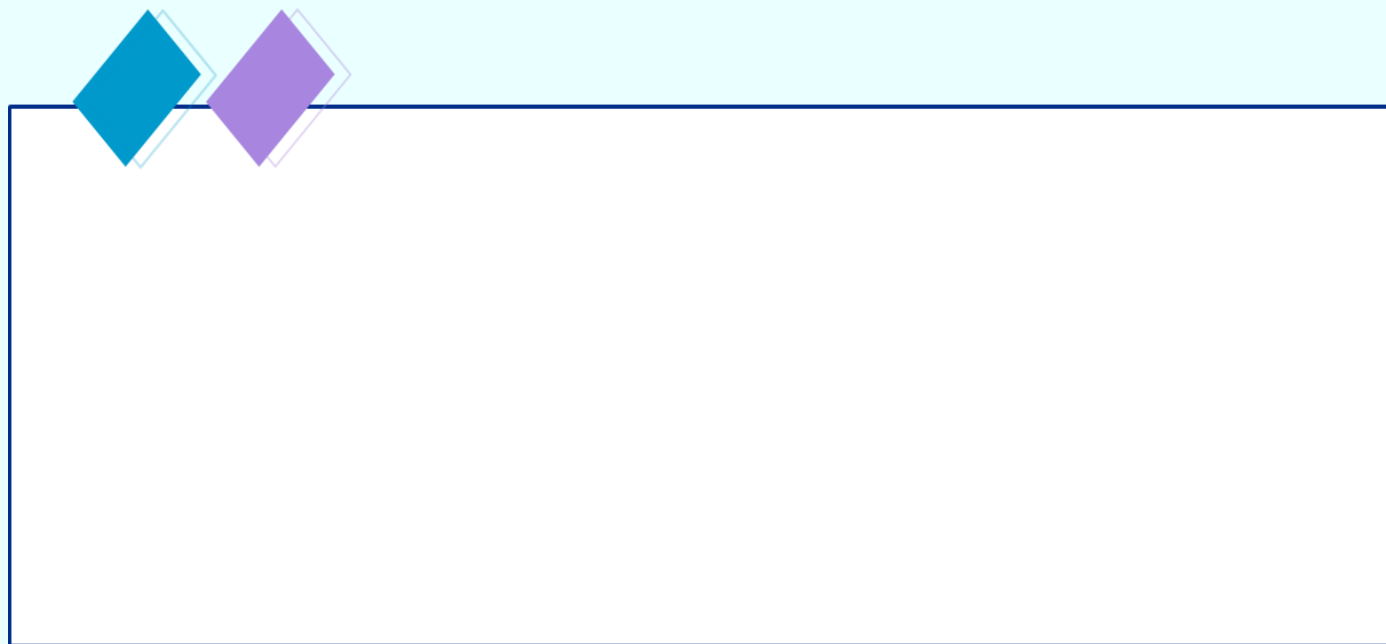
三、如何运用三三模式？



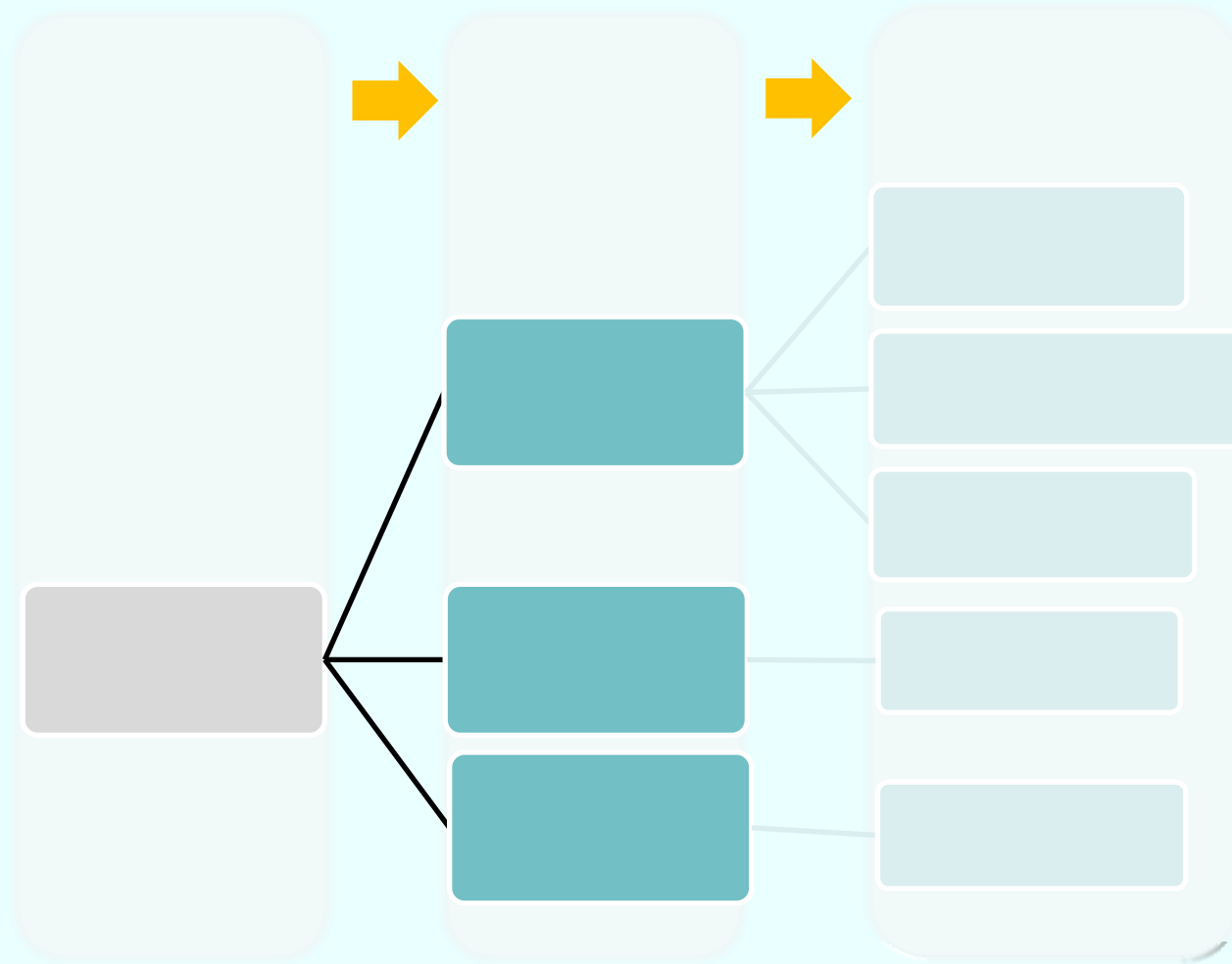
案例：



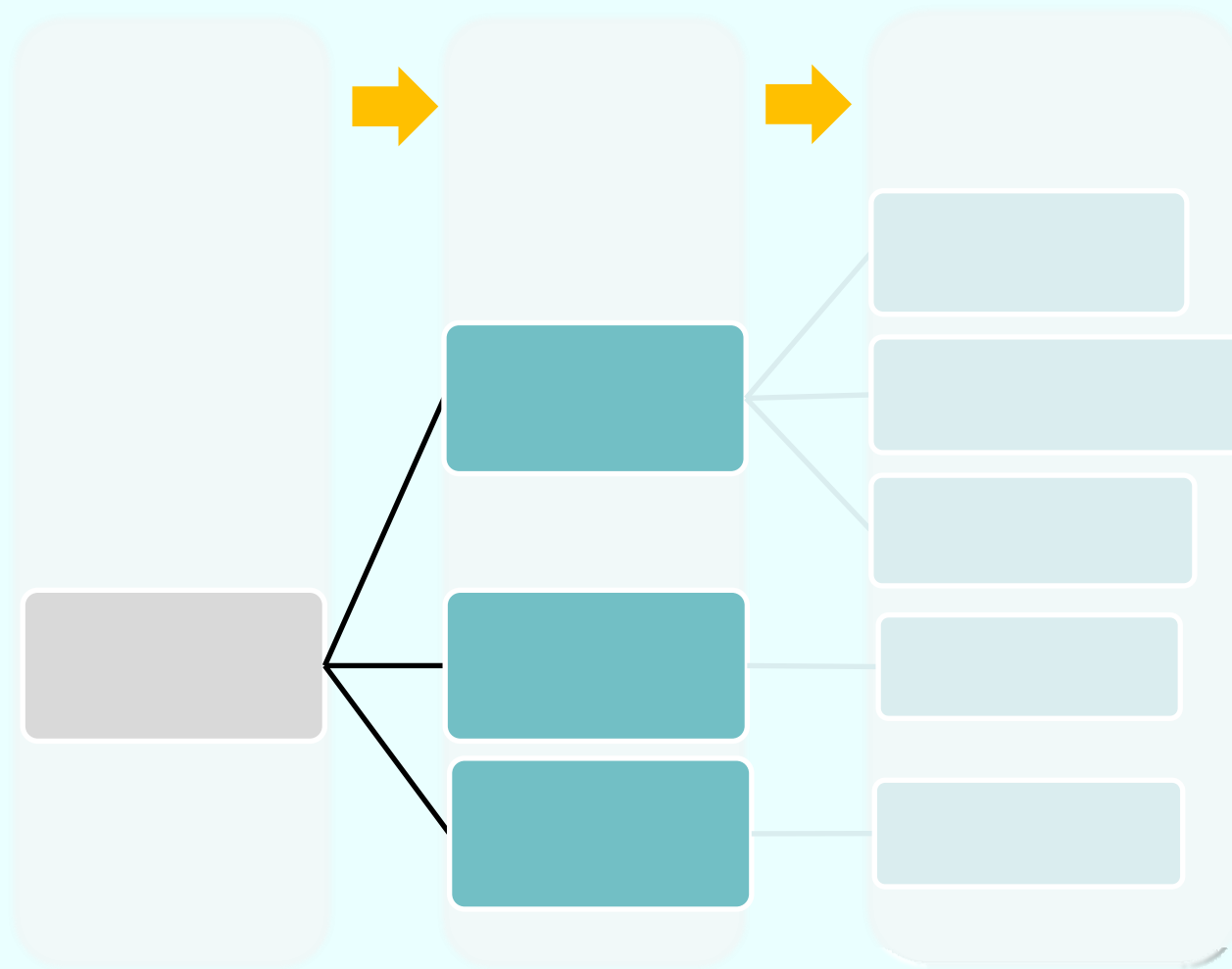
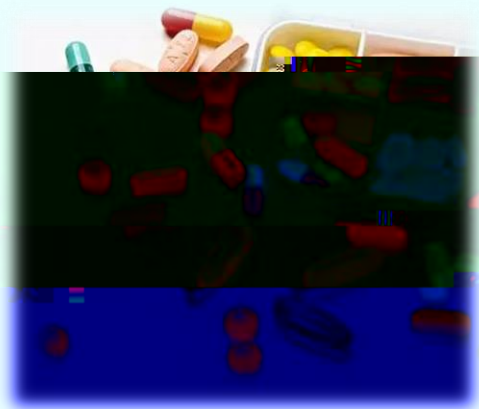
三、如何运用三三模式？



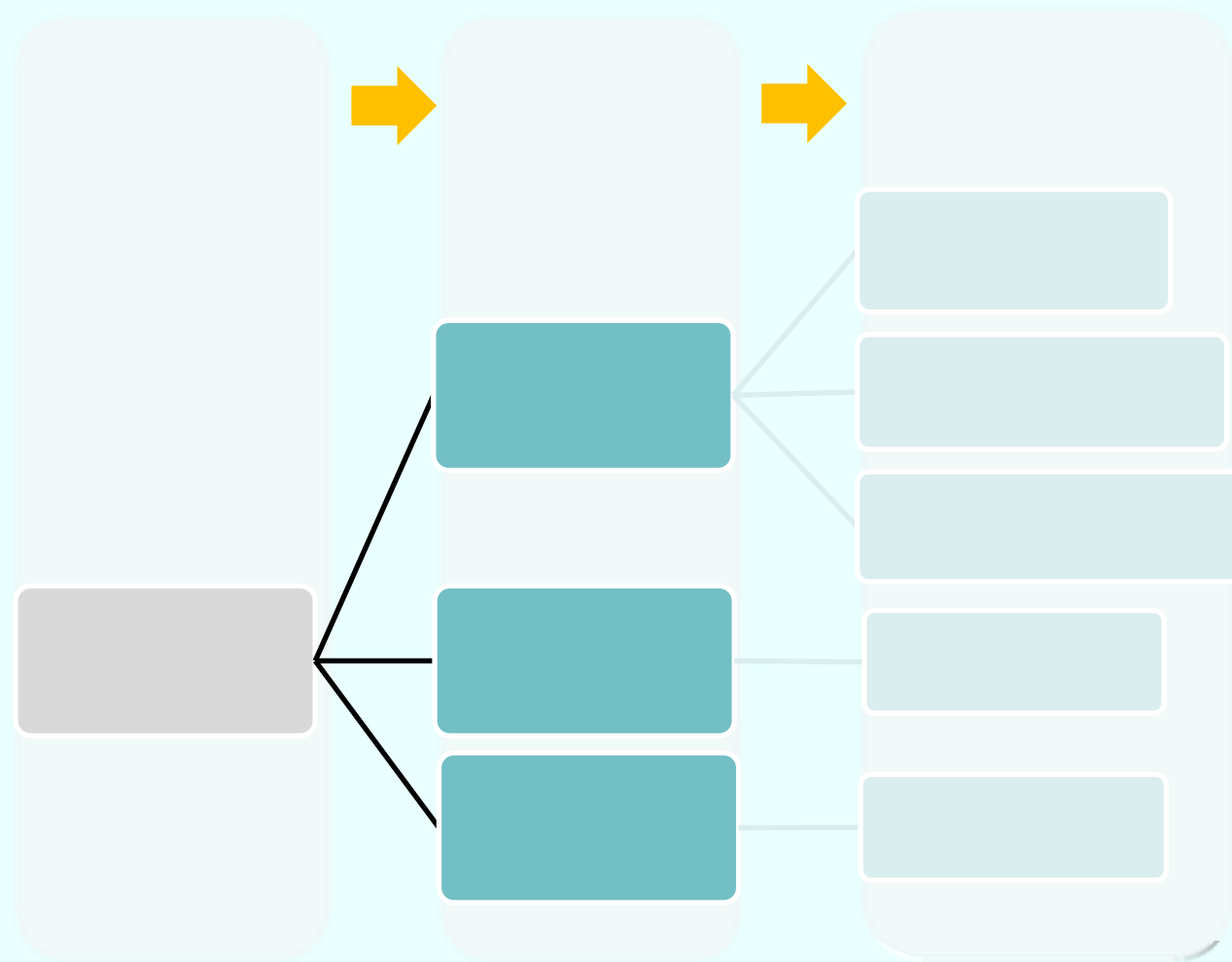
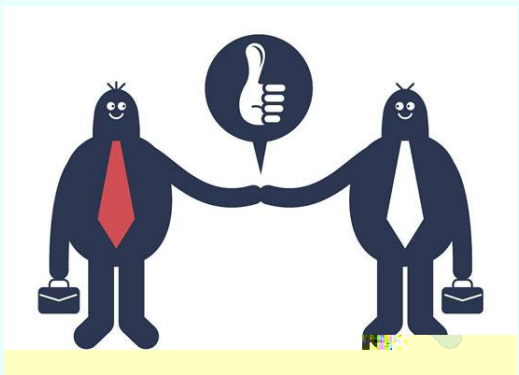
案例1：员工



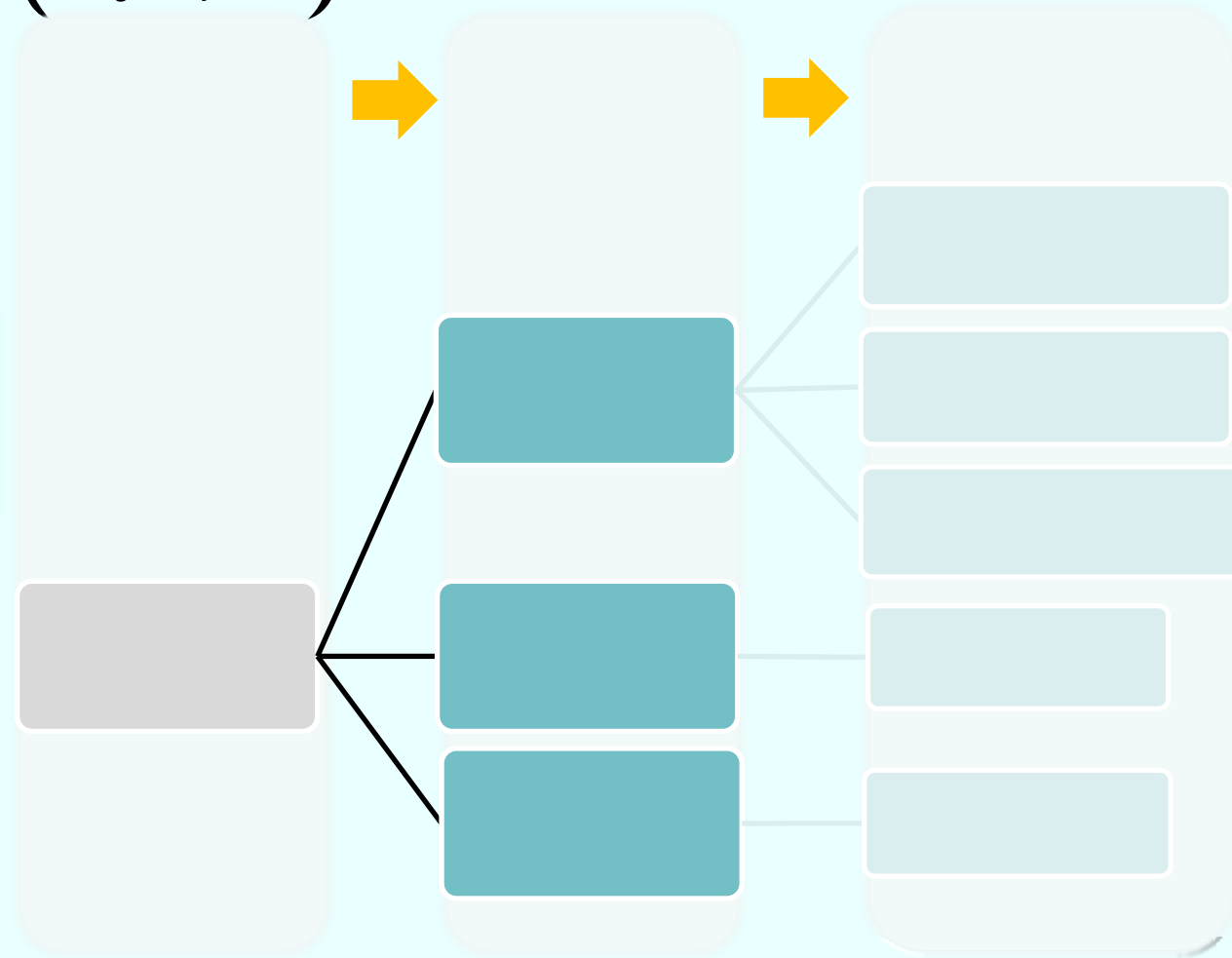
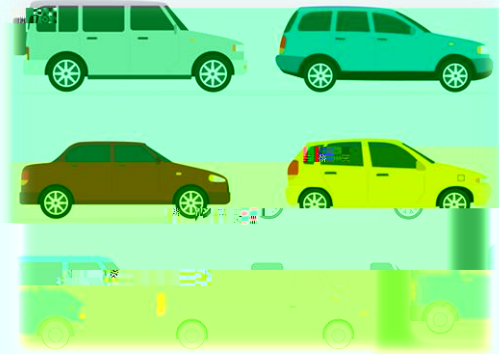
案例2：产品



案例3：客户



案例4：后勤（车辆）

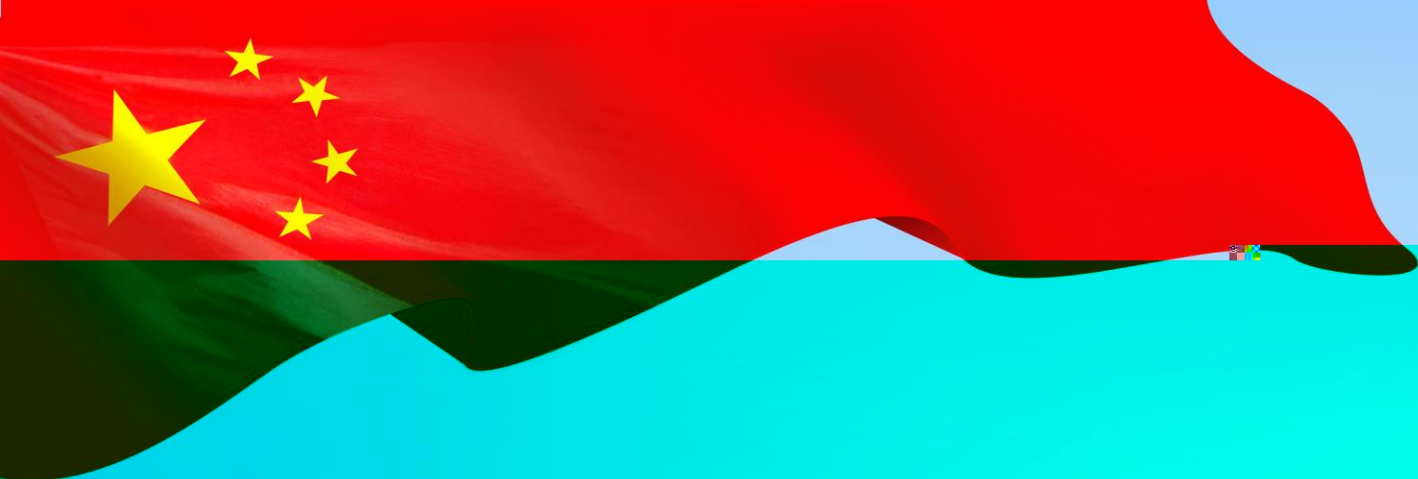


四、注意事项

结 语

管理方法简为先，三三模式诸般妙。
思考问题分层次，要点明确习惯好。
梳理问题分阶段，条理清晰阻碍少。
落实问题按步骤，张弛有道效率高。





企业家爱国 就是做好产品

为中国人设计 让中国人健康

我是这样想的 也是这样做的