



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

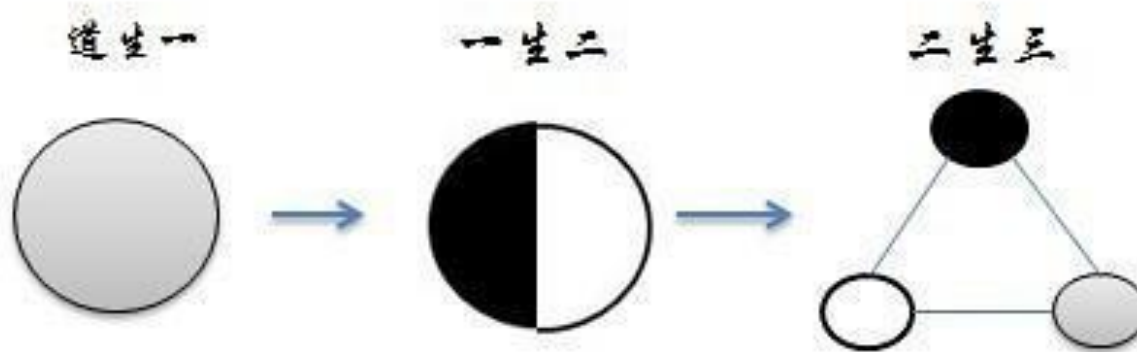
道生一，一生二，二生三

三生万物

——老子《道德经》



道



1. 哲学解释：道始于“一”，“一”分为阴阳，阴阳合和生万物；

2. “三”相关字词示例：

- 鑫（财源盛）、森（树林多）、淼（水势大）、焱（火焰旺）、垚（山势高）
- 三才、三皇、三公、三教、三纲、三军……

一、什么是三三模式？

一、什么是三三模式？

凡事分三个层次思考问题，分三个层次落实问题。

- 思考问题要分层次、有逻辑；
- 梳理问题要分阶段、有预案；
- 落实问题要分步骤、有计划。



来源：2008年，为确保各省招标工作顺利完成，公司安排各系的老总们全部走下去，参观当地药企，交流管理经验，与地方领导沟通……

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

- A. 化繁为简，提升工作效率
- B. 条理思考，明确计划目标
- C. 逻辑分析，培养思维习惯
- D. 拓宽视野，精进管理水平



三人小组讨论，提升分析能力

三、如何运用三三模式？

三、如何运用三三模式？

1、中管以上人员每月按时间维度梳理本岗：



三、如何运用三三模式？

1、中管以上人员每月按时间维度梳理本岗：

A. 1/3时间走进去

- 定义：走进本岗，梳理各项工作
- 工作方法：
 - A. 个人工作程序
 - B. 应知应会
 - C. 自我培训
 - D. 总结、创新、找差距……



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。 | 10、对一个团队工作全面了解一次。 |
| 2、计划当天重点工作。 | 11、熟记一个员工的名字和特点。 |
| 3、10' 做一次早操或户外活动。 | 12、接待一次来访客人。 |
| 4、参加一次鼓舞式班前会，协调工作。 | 13、与一个政府部门沟通，处理问题。 |
| 5、指导一次各部门工作。 | 14、参加一次差班后班后总结工作。 |
| 6、处理一次相关批露的文件。 | 15、写当天工作日志和工作记录。 |
| 7、查阅一次观榜日报。 | 16、与上级领导通电沟通一次想法。 |
| 8、查阅一次有关政策和业务信息。 | 17、给家人、朋友、同事通一次电话。 |
| 9、与团队一把手沟通一次。(或电话) | 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。 | 15、参加一次管理专题培训。 |
| 2、研究一次医药行业的经营管理情况。 | 16、与观榜总监沟通一次观榜现状。 |
| 3、熟悉一个管理部门的工作环节。 | 17、向总裁汇报一次工作。 |
| 4、征求一名员工的意见和建议。 | 18、仔细研究一次各种数据表。 |
| 5、与一个有培养前途的骨干沟通一次。 | 19、了解一次国家相关政策的变化。 |
| 6、与一个下属吃饭、喝茶或聊天。 | 21、与分公司老总研究一次经营工作。 |
| 7、与一个中层以上管理人员座谈一次。 | 23、参加一次公司周例会。 |
| 8、对一个基层团队的业务重点指导。 | 24、查阅一次与会者工作日志并评批。 |
| 9、与各下属公司管理人员联系一次。 | 25、检查一次上周纠正措施落实情况。 |
| 10、与一个外界朋友沟通一次。 | 26、检查一次本周全面工作落实情况。 |
| 11、与一个领导、专家吃饭、喝茶。 | 27、找一次工作差距并定出纠正措施。 |
| 14、与一个公司领导座谈一次。 | 28、参加一次娱乐活动。 |

每月必做：

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1、参加一次民主评议。 | 8、到一个省区召开一次现场工作会。 |
| 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、审批一次观榜手续。 | 10、与一位政要人士沟通交流一次。 |
| 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一次。 |
| 5、参加一次经营培训会。 | 12、与监事会人员座谈一次。 |
| 6、召开一次月度经营会(一把手会)。 | 13、拜访一次同行竞争对手。 |
| 7、到分公司指导一次工作。 | 14、考察一次兄弟企业的经营管理情况。 |

执行总裁工作程序

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

每季必做：

- | | |
|-------------------|--------------------|
| 1、组织下属研究一次各级各类政策。 | 7、出一次差了解各团队经营情况。 |
| 2、参加一次文化建设委员会。 | 8、有奖征集一次员工意见和建议。 |
| 3、参加一次高管论坛。 | 9、细化一个团队的全部工作。 |
| 4、参加一次董事会。 | 10、重点培养一名中、高层管理人员。 |
| 5、开展一次季度分析会。 | 11、综合考核一次各部门工作。 |
| 6、参加一次省级、国家级项目会议。 | 12、拜访一次重要地政关系。 |

每半年必做：

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1、完成一门专业知识的学习。 | 7、大力清欠一次债权、债务。 |
| 2、组织骨干观摩一次其它行业。 | 8、对全员进行一次综合素质测评。 |
| 3、出一次差，了解行业动态。 | 9、开一次半年工作总结大会。 |
| 4、开展一次批评与自我批评活动。 | 10、对下半年工作计划详细安排一下。 |
| 5、进行一次人事调整。 | 11、写一份述职报告上交总裁。 |
| 6、对医药攻关项目进行一次总结。 | 12、出国考察一次。 |

每年必做：

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 1、参加一个高级管理培训班。 | 9、参加一次各系工作会议。 |
| 2、与计财部核实一次资金情况。 | 10、组织一次党委工作会议。 |
| 3、参与制定详细年度报表。 | 11、参加一次党员论坛。 |
| 4、参与制定下年度费用计划。 | 12、参加一次迎新年茶话会。 |
| 5、做一份下年度工作计划。 | 13、参加一次年终总结会。 |
| 6、完成一份年度工作规划报告。 | 14、对员工特困户、家属慰问一次。 |
| 7、大力组织一次年度清欠工作。 | 15、拜访一次上级主管领导。 |
| 8、参加一次医药行业交流会。 | 16、出国参考察。 |

三、如何运用三三模式？

1、中管以上人员每月按时间维度梳理本岗：

B. 1/3时间走下去

- 定义：到基层、到一线，深入了解基层工作性质、员工工作及生活情况，发现问题，解决问题
- 工作方法：
 - A. 老总分企包片
 - B. 出差、下市场协助基层工作……



案例：市场督导制

中管以上

管理层

下市场

工作内容

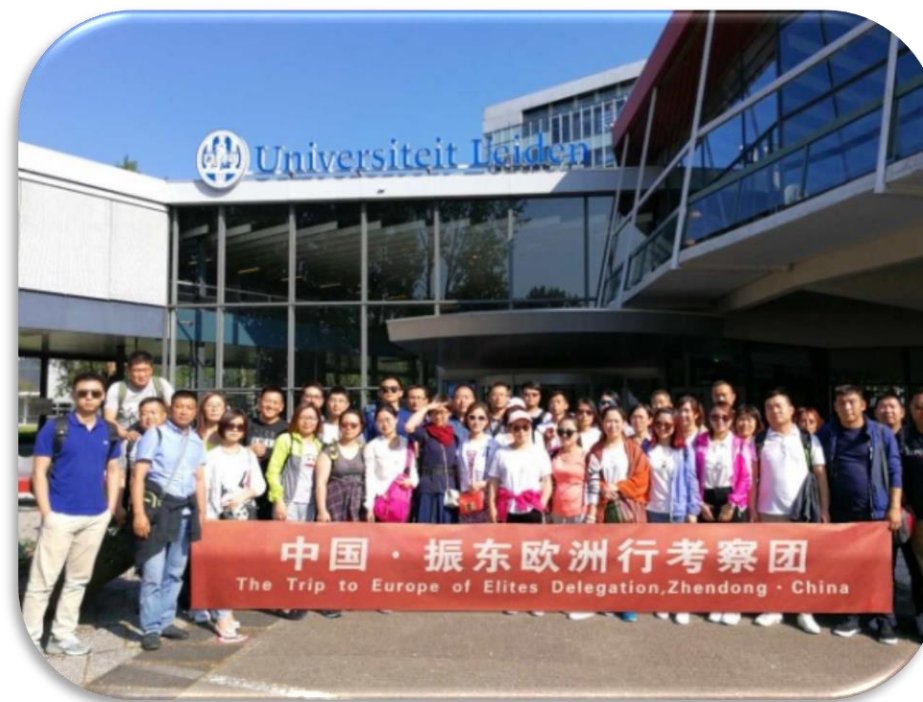


三、如何运用三三模式？

1、中管以上人员每月按时间维度梳理本岗：

C. 1/3时间走出去

- 定义：跨部门、跨团队、跨企业、跨行业，拓展思路，借鉴经验，为我所用
- 工作方法：
 - A. 到其他企业参观访问、学习交流
 - B. 参加业内各式论坛、会议、讲座
 - C. 到其他部门、团队协助工作……



案例：

出国考察交流



跨团队

跨企业

集团年会



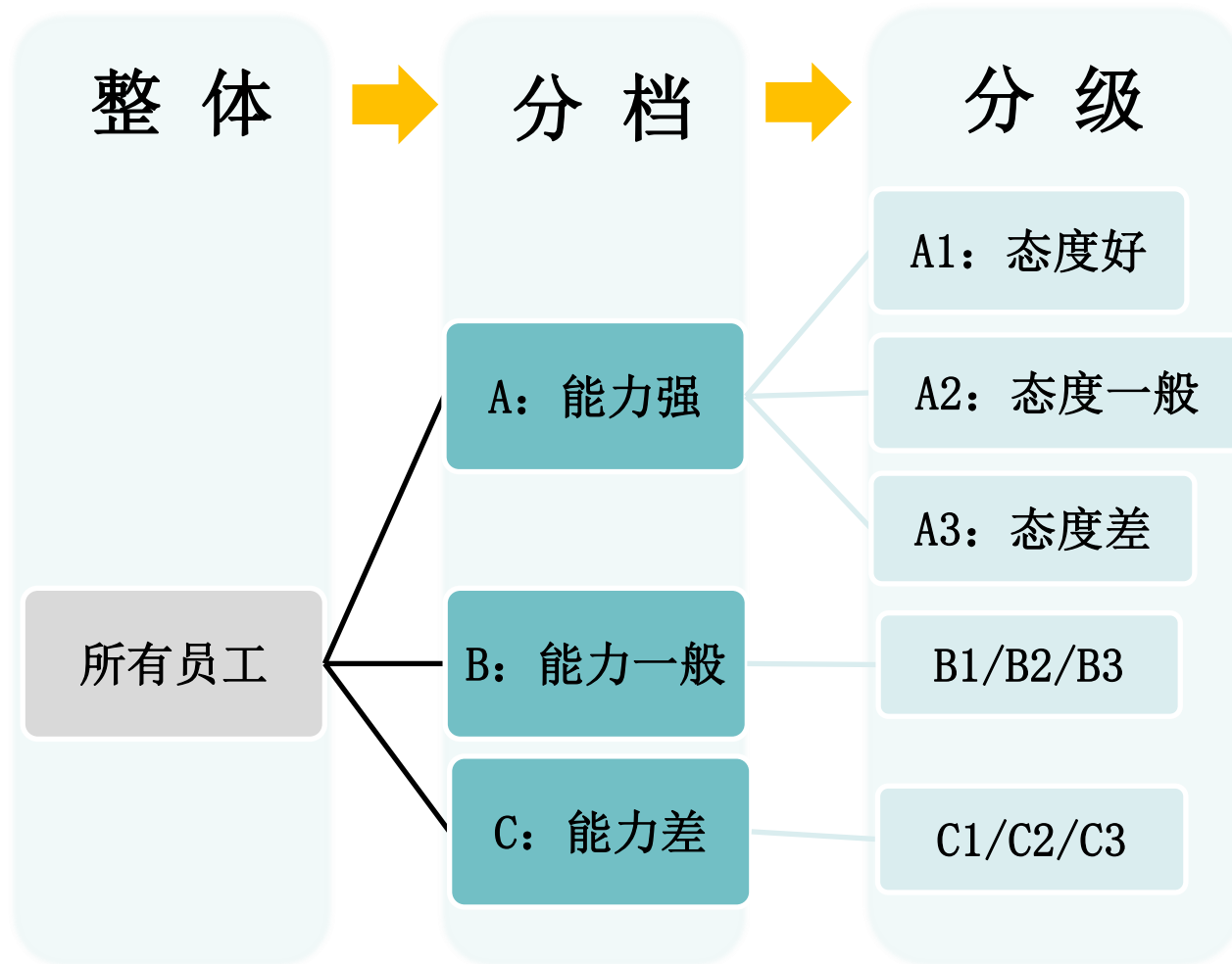
三、如何运用三三模式？

2、全员按“三档九级”梳理所有工作：

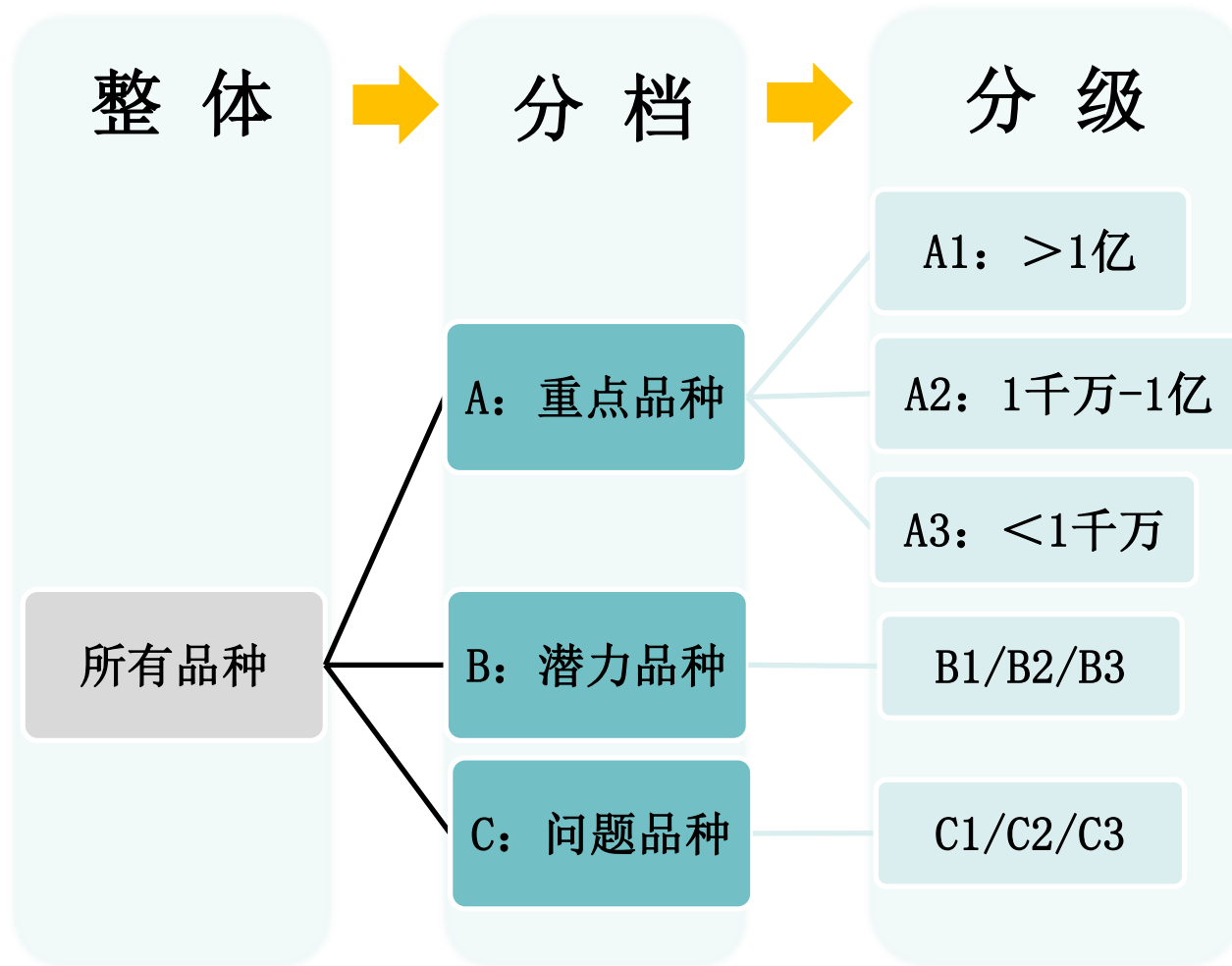


- 分档（A/B/C）：所有工作内容都能按照不同维度划分为A、B、C三档；
- 分级（1/2/3）：在ABC三档之下，每个档位都能依次排列出1、2、3三级。一档三级，三档九级。

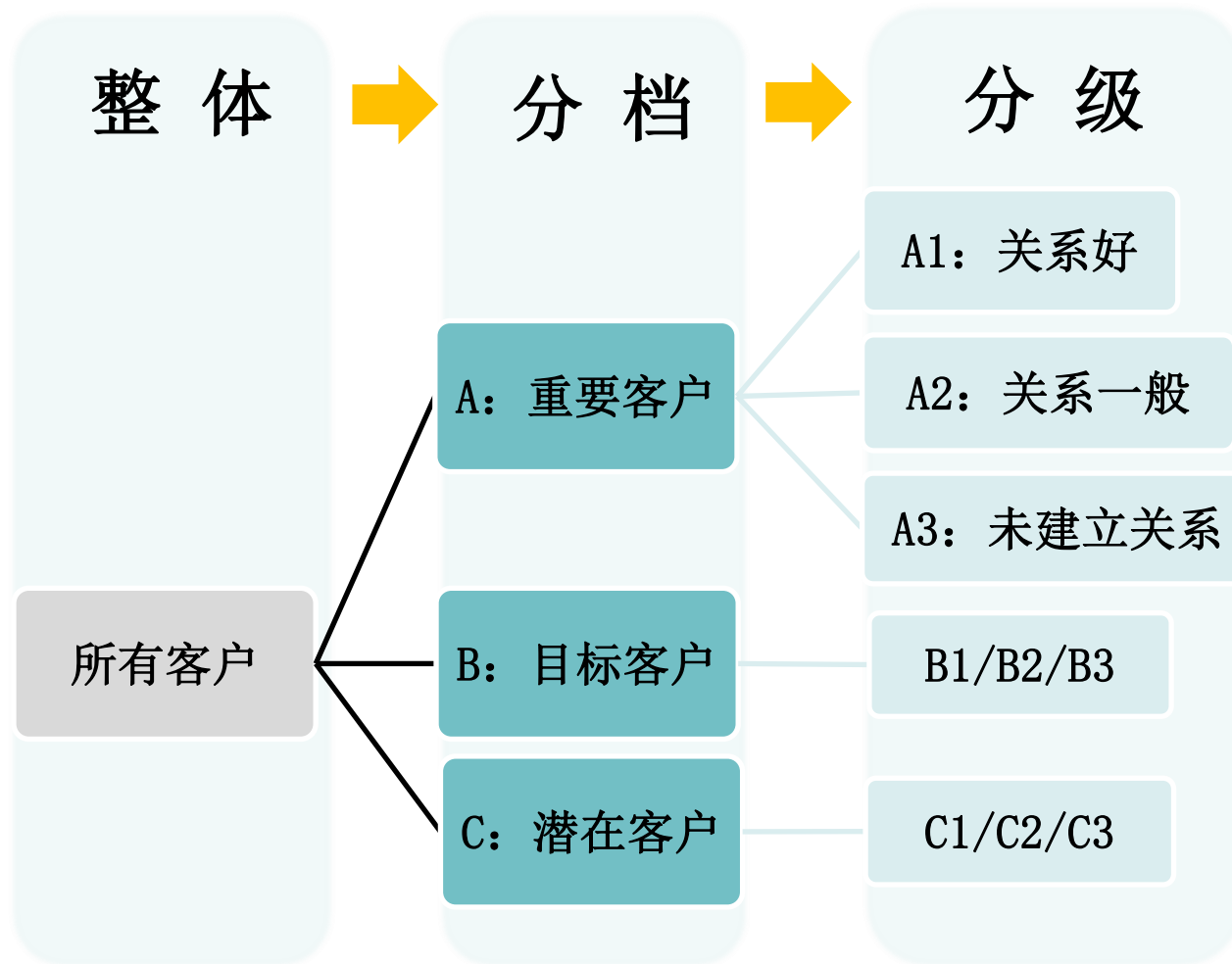
案例1：员工



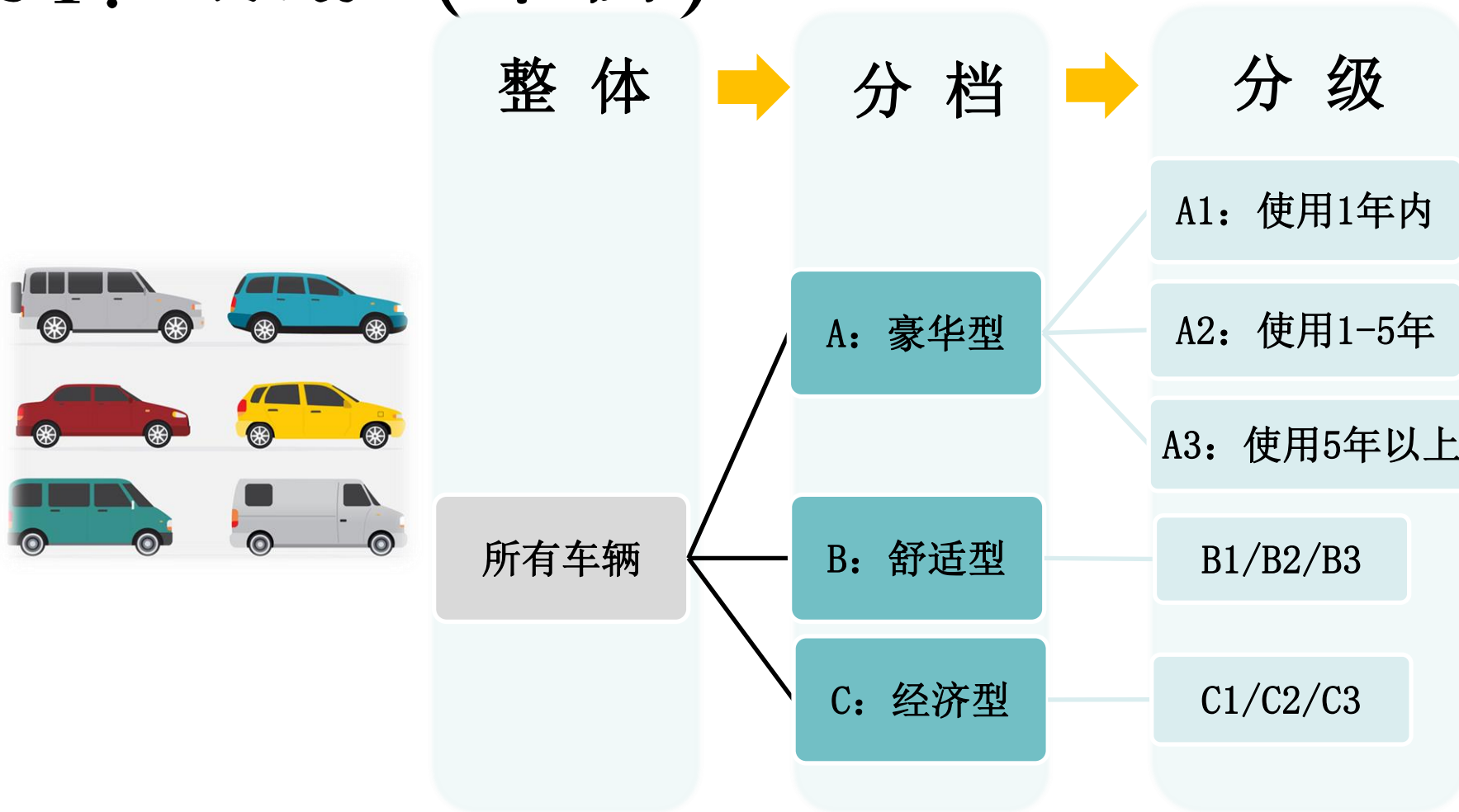
案例2：产品



案例3：客户



案例4：后勤（车辆）



四、注意事项

四、注意事项

A. 书面记录，游必有方

走出去必有考察报告或感悟

B. 举一反三，创新思维

具体应用要以点及面，多方位思考突破局限

C. 突破局限，融入生活

三三模式来源于工作，但不限于工作，个人、生活等各方面都可拿来运用

D. 循序渐进，熟能生巧

模式的本质是方法，
只有学用、试用、会用，才能多用、好用

E. 逻辑思维，形成习惯

系统逻辑的思维方式积累下来，会养成良好的工作习惯，进而开拓视野，提升管理水平



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

