**《 孙子兵法 与 商战谋略 》©**

**杨子老师独立版权课**

****

**课程背景：**

《孙子兵法》是中国古代兵法的始祖，也是世界上最早的军事著作，被誉为“兵学圣典”。

在中国，从古至今，学习《孙子兵法》的热潮从来都没有停止过。

在国际上，《孙子兵法》声名显赫，有口皆碑。作为中国的国礼，《孙子兵法》被许多国家的元首和领导人所竞相收藏。《孙子兵法》是美国西点军校和哈佛商学院高级管理人才培训的必读教材。《孙子兵法》更影响了松下幸之助、本田宗一郎、孙正义等一大批著名企业家。

杨子老师研究《孙子兵法》20多年，本课程中，杨子老师将《孙子兵法》与现代企业管理及商业运营进行深入的碰撞和思辨，力争为企业家和各级管理者破解现代企业的经营管理难题和实现事业成功而构建一套出奇制胜的新思维方案。

**课程目标：**

1、提升领导艺术和经营管理能力

2、提升创新思维和商业运营能力

3、提升事业修为和国学应用能力

**课程时长：**标准版2天，精华版1天，6小时/ 天

**授课对象：**总裁班、国学班、研修班、领导干部提升班

**课 程 提 纲**

**一、始计篇**

1、商场如战场，胜利始于敬畏

2、做大事，计算者胜，算计者败

3、必须要知道的五件大事、七个项目

4、将相五德：智，信，仁，勇，严

5、客户喜欢是关键，产品之道，大道无形

6、打造像死党一样的头部人才

7、在商言商，商战中的阴谋与阳谋

8、心里装着下属的利益，还要让下属知道

9、上下级之间不要中了别人的离间计

**案例：**揭秘最火的自媒体套路

**案例：**小纸盒一年卖出七个亿

**案例：**褪黑素不只是帮助睡眠

**二、作战篇**

1、打仗就是打钱粮，商业背后看资本

2、准备可以慢，出手一定要快

3、诚信永远是商业的生命线

4、降低成本，才能提高胜算

5、以战可养战，借力能打力

6、两种激励法，让下属变的有狼性

7、成为世界500强并不是那么重要

**案例：**315晚会翻车以后的淀粉肠

**案例：**拼多多卖劳斯莱斯还有补贴

**案例：**德云社与郭德纲的商演策划

**三、谋攻篇**

1、上兵伐谋，直接破坏对手的想法是上上策

2、其次伐交，打好牌，对手和队友都很重要

3、危机管理，时刻都要准备着

4、五种胜利基因：成功的领导者都是相似的

5、三种失败基因：失败的领导者各有各的失败

6、老板可以不懂销售，销售不能不懂老板

7、看清对手不难，要在自己身上多下功夫

**案例：**揭秘江小白的个性语录

**案例：**大陆第一个首富的故事

**案例：**易中天给董宇辉讲兵法

**四、军形篇**

1、先赢，后打

2、胜利要靠积累

3、向无冕之王致敬

4、营销学的万能公式

5、企业双保险，修道而保法

**案例：**新媒体号的涨粉要诀

**案例：**雷军问道王阳明心学

**案例：**孙正义办公室的对联

**五、兵势篇**

1、学会兵家的形与名，多少兵都能带

2、掌握商业的奇与正，什么货都好卖

3、玩转各种势，没有什么是不可能的

4、即使为了自己着想，也要主动养敌

5、择人而任势，心内求法，心外无物

6、细节不一定导致成功，但导致失败

**案例：**新媒体运营中的打假事件

**案例：**对比京东物流与顺丰速递

**案例：**就一招让广告位升值百倍

**六、虚实篇**

1、抢占先机，主场作战有利

2、投石问路，做好样板工程

3、形人而我无形，我看穿你，你看不透我

4、没有常胜将军，要看懂决定胜败的机会

5、纸上谈兵靠不住，战神都是因敌而变化

**案例：**电影《热辣滚烫》的是非舍得

**案例：**电影百亿票房俱乐部的新玄机

**案例：**一代央视标王发起的商战始末

**七、军争篇**

1、以迂为直，花冤枉钱是花钱的一部分

2、企业V I设计和销售仪式感关乎胜败

3、领导者内心强大，团队才能气势如虹

4、以治待乱，以静待哗，兵法就是心法

5、暴露自己的弱点，才能知道对手的弱点

6、朝气锐，昼气惰，暮气归，兴衰看气象

**案例：**王自如玩兵法为何弄巧成拙

**案例：**央视春晚中展示的孙子兵法

**案例：**杜国楹最失败的广告代言人

**八、九变篇**

1、发现自己的不足，就是进步了

2、不战，是战斗的重要组成部分

3、丢掉幻想，强大自己才是关键

4、老板提前要知道君命有所不受

5、领导者最危险的五种性格缺陷

6、兼顾利与害，胜利要往坏处想

**案例：**李嘉诚与张子强对决

**案例：**宗馥莉不回应李国庆

**案例：**洋快餐的包装袋广告

**九、行军篇**

1、军无百疾，是谓必胜，兵法也是养生法

2、一定不要小看大人物身边的小人物

3、管人首在用人，用人首在识人

4、卒未亲附，罚之不服，子弟兵是企业的宝贝

5、令素行者，与众相得，平时要多养兵多练兵

**案例：**京东的物流发展史

**案例：**腾讯的自愿加班法

**案例：**让辣椒大卖的秘密

**十、地形篇**

1、将相的使命，唯人是保，利合于主

2、将相的原则，进不求名，退不避罪

3、将相如果不容易，士兵就更不容易

4、有时候上级要比敌人更可怕

5、六种失败的营销团队

6、善于等待，才会成功

**案例：**胖东来不走出河南

**案例：**共享雨伞幕后真相

**案例：**董明珠的恩威并施

**十一、九地篇**

1、团队就要打造的像率然之蛇

2、霸王之兵，将贵智，兵贵愚

3、创造危机感，才能提升执行力

4、静以幽，正以治，拿得起，放得下

5、践墨随敌，既要有原则，又要灵活

**案例：**买一赠一不如加一元换购

**案例：**每天排一万个号的小吃店

**案例：**巴菲特午餐竞拍的新秘密

**十二、火攻篇**

1、万事俱备，不如看懂天时

2、打得赢，关键还要赢得起

3、情绪管理是领导的基本功

4、给胜利也要买一份意外险

5、不修其功者凶，学会善后

**案例：**放火为什么要看天象

**案例：**中国式票房的怪现象

**案例：**老戏骨直播带货翻车

**十三、用间篇**

1、最厉害的资本是人才

2、常见的五种商业间谍

3、人才流失的三种原因

4、防止人才流失的三种对策

5、四种人才，如何区别对待

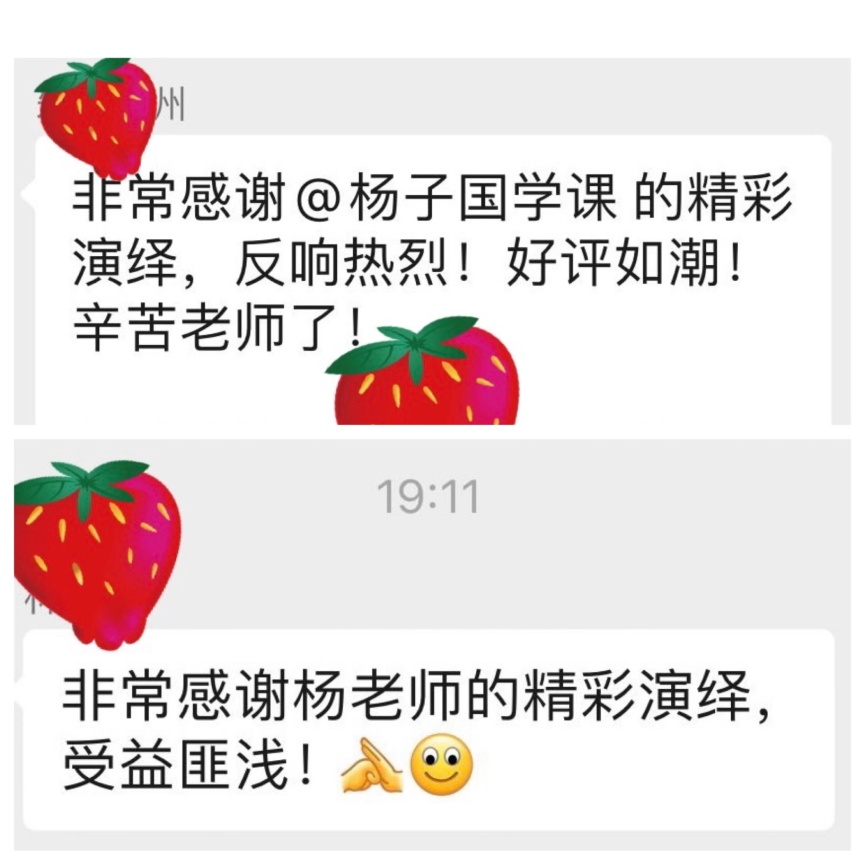
**案例：**避免同业竞争的用工合同

**案例：**中美史克演绎的危机公关

**案例：**究竟被卡脖子还是卡脑子

**课程反馈：**

某企业领导反馈



某培训机构老总反馈



**课程视频：**

**请 上网百度搜索“2分钟了解杨子国学课”**

**请 上网百度搜索“杨子老师讲孙子兵法”**