

结构化 学习力 课程体系

聚焦大中型先进企业
管理人才个人综合能力提升

- 麦肯锡高效精髓本土适配
- 思维方式升级根本改变行为
- 完整理论和实践体系和工具
- “1+3+1”灵活模块化设计
- “培训+”个性化咨询服务
- 字节和BAT等反复采购的经典



模米公众号



学员专用微信号

目录

▶ 产品特色	03
▶ 结构化学习力概述	05
▶ 1+3+1模块化课程设计	09
模块1:结构化内核:麦肯锡结构化战略思维(1天)	10
模块2:高效沟通(2天)	15
模块3:数字化决策(1-2天)	19
模块4:结构化项目管理(1天)	23
模块5:定制化工作坊(1天或以上)	25
▶ 师资团队	27
▶ 方法论和理论基础	28
▶ 客户及合作伙伴	29
▶ 客户反馈	30
▶ 关于模米教育	31

特色

● 麦肯锡精髓本土化

结合中国实战案例传授，赋能大中型先进企业腰部核心力量

● 思维方式根本改变

重塑“问题观”，快速突破认知局限，全面提升管理者的学习力

● 完整理论和实践体系和工具

运用结构化的框架和工具落地实操，如多维思考、新麦肯锡5步法等

● “1+3+1”灵活模块化设计

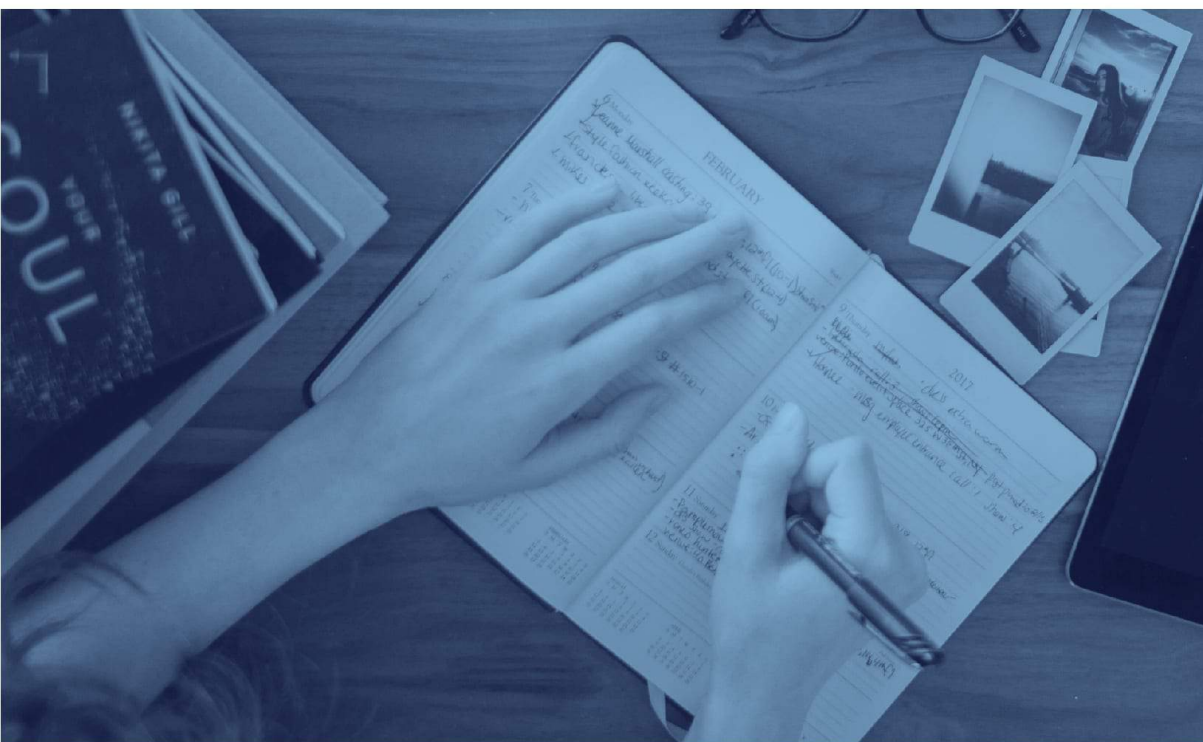
1个核心思维模块，外加3个应用场景和1个定制化工作坊模块，灵活组合满足企业不同需求

● “培训+”个性化咨询服务

严选来自麦肯锡和BCG等顶级咨询公司的讲师，具备强业务功力

● 字节和BAT等反复采购的经典

系字节跳动、腾讯、阿里和京东等先进企业反复采购的内训课程



任务分解

自驱力 抓住关键 情商 定义问题

商业敏感度 思维深度和广度
敏捷 项目管理

专业能力 大局观 结果导向 数字决策

结构化学习力 智商 团队

战略眼光 创新力 斜杠/跨界

领导力 独立思考 国际化视野

纪律性 严谨逻辑 创业激情
高效沟通

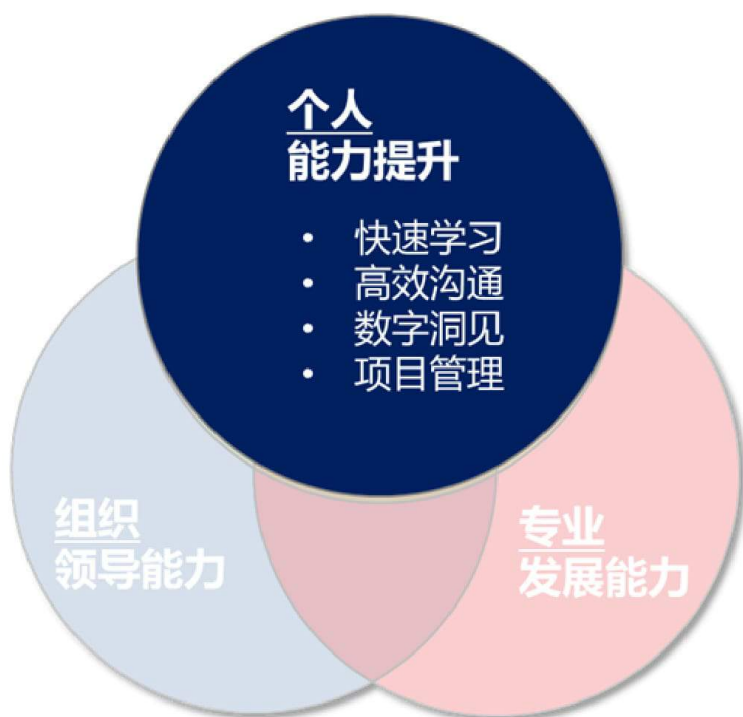
结构化学习力

综述

结构化学习力是指管理者在面对工作难题时能从多个维度进行思考，深入剖析问题成因，系统制定行动方案，并采取恰当的手段快速高效执行，最终取得高绩效的行动结果。

结构化学习力系列课程由培训行业内资深培训专家设计，结合麦肯锡和BCG等多家战略咨询机构的内训及实践，加以中国本土实战案例进行演练，实操感强，必能加强参与者的综合商业敏感度、全局观、独立思考及判断等能力，使其在想清楚、说明白、做到位上取得质的飞跃。

目标人群和能力项

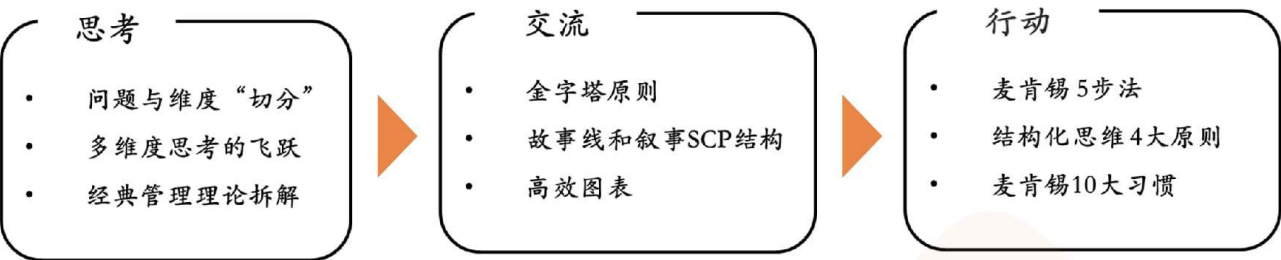


[此系列课程聚焦管理者的**个人能力**]

结构化学习力系列的标准课程主要针对企业的核心腰部力量(中层管理者),旨在实现管理者综合个人能力提升。中层管理者一般具有5-10年的工作经验,具备了扎实的业务专业基础,同时在公司内部已经带领团队,无疑起到了承上启下、领兵作战的关键作用。由于职责的跨越升级,中层管理者必须学会跳出专业和业务的“舒适区”,运用独立思考和全局思维,在思考判断、交流沟通和落地执行等个人能力上有所全面提升^①。

结构化学习力系列课程全面满足中层管理者在科学管理层面的个人认知能力提升需求,以“学习如何学习(Learn how to learn)”为起点,推崇以数据和逻辑为基石的现代管理科学理念。

虽然更偏重个人能力,此系列课程铺开,必然可以通过个人能力提升带动组织和专业能力的协同提升。因此本系列课程称得上是腰部力量综合个人能力提升的基石课程。



结构化学习力系列课程建立在想清楚(思考)、说明白(交流)、做到位(行动)的科学训练框架上,加以实战训练,以期全面提升管理者解决复杂且不确定问题的综合能力。每一步的训练严格对应经典的体系化框架和工具,实操性强大。比如,思考层面的多维度切分工具、交流层面的故事线和SCP+I模型,还有行动层面的新麦肯锡五步法。

当然,根据岗位和职责不同,腰部力量在学习提升的痛点和需求上略有不同。结构化学习力系列课程可以灵活实现为不同岗位的参训人员定制关键性的个人能力提升课程方案,全面满足腰部力量个人发展需求。

^① 对于高管(总监级或以上)参训者,在标准化课程无法满足其特殊要求时,模米推荐其定制化课程及工作坊。

典型的问题/痛点

产品经理

技术和产品本位思想惯性严重，思考总是以**技术为先**。认为技术可以引领市场，**缺少“盒外思考”**而惯用擅长的解法，缺乏真正意义上的创新。有时会**轻视市场和消费者需求**，提升不出需求为导向的洞见。业务沟通上沉迷于技术专业词汇的自说自话，跨部门**沟通缺乏同理心**，被市场和销售等部门吐槽**沟通难**。

增长经理

增长经理在寻找突破的时候需要大量以数据为导向的分析和洞见的提取，快速跨界也是日常。典型的问题在于增长经理经常沉浸于**描述数据规律**，而**缺乏提炼**能指导商业决策的**洞见的能力**。对客户需求和竞品对标等调研主题**缺乏体系化**剖析能力，往往沉溺细节而不能在方向性上做出**独立而准确的判断**。

战略部/咨询

在定义、拆解问题，以及抓住关键提升洞见上能力不足。面对大而模糊的战略问题**缺乏思维的深度和广度**。在战略拆解至可执行模块时，力不从心。**缺少体系化解决**战略问题的端到端的方法训练，对数字导向的市场调研或用户访谈**缺乏经验**。在高阶商务汇报时，**结构化高效沟通的基本功**需要提升。

技术销售

产品服务和解决方案日益复杂，客户的需求也因公司而异。技术背景的销售**欠缺从客户需求和应用场景中提取洞察的能力**，在调整产品和服务满足个性化需求时**专业性思维严重，缺少敏感度**。技术销售过于在对内或对外的商务沟通中，沉迷于技术专业词汇的自说自话，**不能用客户听得懂的商业语言**有条理有结构地高效沟通。

课程学习收益



独立思考、快速认知

- “此系列课程不仅聚焦管理者的个人能力,同时也助力其组织和专业能力发展”
- “可以跳出技术等单一视角,战略性全局思考”



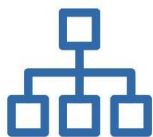
高效沟通、抓住关键

- “能用商务/客户能听懂的语言有结构地高效沟通”
- “汇报时条理清晰,善用多维度图谱来讲述复杂方案”



数字决策、萃取洞见

- “能够体系化地敏锐洞察需求变化,形成洞见指引工作”
- “善于从商业全局观出发,具化到负责的项目,精准落地”



管理提升、项目成功

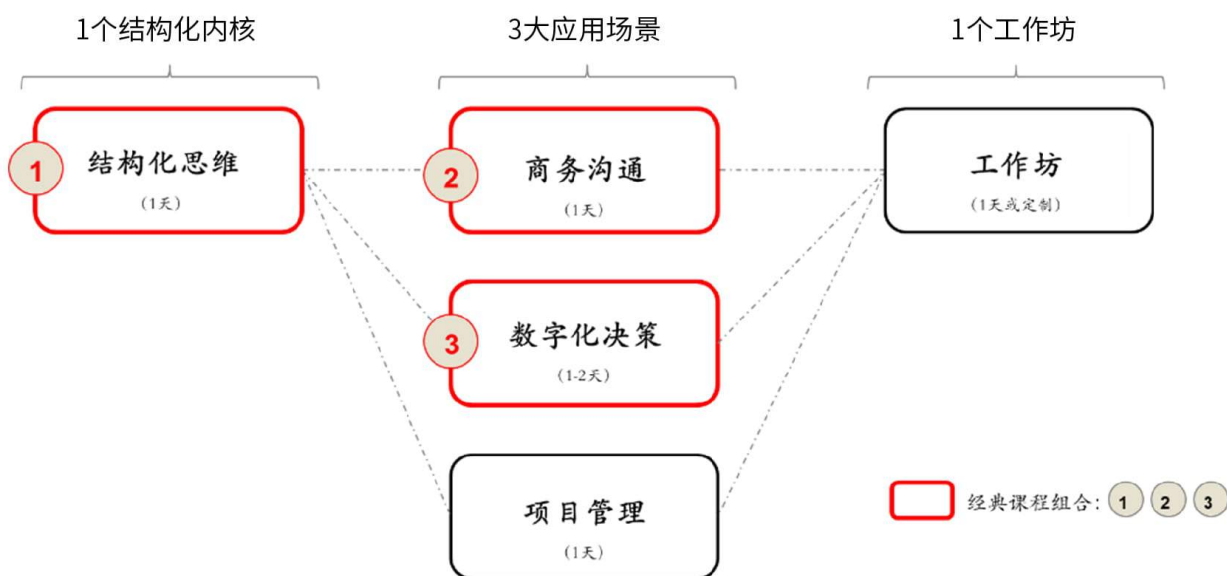
- “可以有条理有章法地管理项目及跨部门协作”
- “能因地制宜地生成项目管理框架,灵活应对项目挑战”



1+3+1模块化课程设计

缺乏系统化和结构化思考往往是低效交流和缺少结果导向做事的根源。结构化学习力系列课程，又名《像麦肯锡一样思考、交流和做事》，由海外资深咨询专家设计，结合麦肯锡和BCG等多家国际顶尖咨询机构的内训及实践，并且运用中国本土实战案例进行演练，实操感强，有益于增强参与者的综合商业敏感度、培养全局观、独立思考及判断等多维度综合能力。

模米教育首次将麦肯锡咨询方法论精华内核结合中国本土实践，从结构化内核维度切分开始，帮助管理者重塑问题观，学会自上而下的问题解决方法，同时结合三大经典应用场景从根源上帮助管理者解决沟通和实践的典型问题。在理论实践结合的最后模块中（可选），模米教育依托来自于麦肯锡类咨询背景的培训讲师，凭借其深厚的业务实践积累和国际化经验，能根据企业不同需求定制结果导向的闭门工作坊，如战略解码工作坊。



【“1+3+1”依照内核、应用场景和定制需求来灵活组合课程内容】

以结构化内核为起点，也就是站在“想清楚”的基础上（1天），引领管理者在思考层面实现质的飞跃，从而根本性提升管理者职场管理的三大能力：**高效沟通**、**数字化决策**和**项目管理**。其中，每一个能力项都可为企业客户打造1-2天的定制化内训。



01

模块一

结构化内核：麦肯锡结构化战略思维(1天)

综述

麦肯锡结构化战略思维,进一步阐释来说,结构化是工具,战略是问题属性。结构化是指维度切分和MECE原则等夯实“想清楚”的思辨基础;同时,多维度“切”和关键图谱等思维工具能够增加管理者的思维深度和广度。虽然结构化工具大道至简,此课程还将借助大量从实战中提取的课堂案例,将易懂的原则与复杂的现实情况进行强链接,保证实操感和落地性极强。

内容设计

结构化战略思维课程标准版经过在BAT级先进企业近4年的磨练,已经成为业界管理思维类课程的经典。课程从业务实际面临的挑战开始,冲击学员的固有的问题观和认知方法。描述挑战之后,用案例教学法引入麦肯锡结构化方法核心理念及工具。部分核心案例可根据客户需求进行定制。

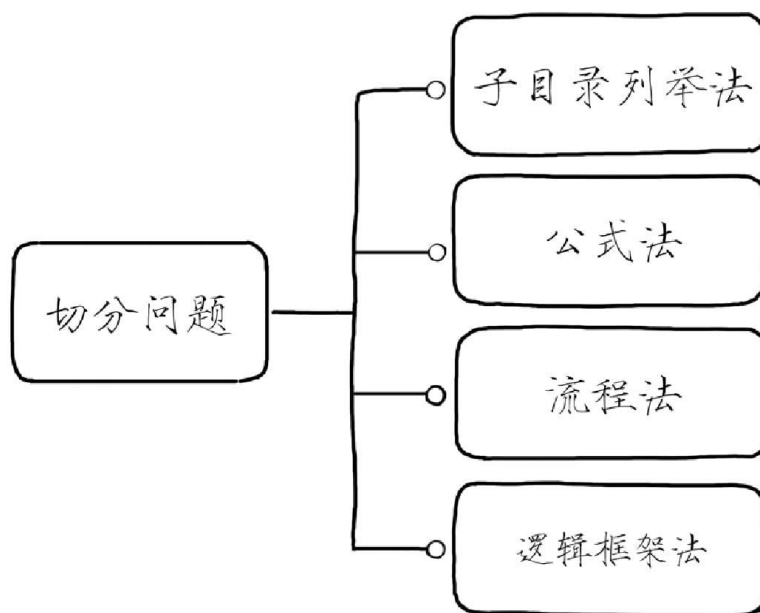
1 导论 The Million Dollar Questions, 举例8个难解决的商业问题, 介绍TOP-DOWN自上而下的结构化思维方法; 重塑问题观, 挑战思考的“舒适区”	2 维度概念导论: 名词/问题切分的方法和MECE原则, 案例练习	(a)子目录列举法 (b)公式法 (c)流程法 (d)逻辑法
	3 单一维度到多维度的跳跃, 练习	(a)流程切分: 十大科技潮流推导 (b)多维度图谱: “睡狗”练习 (c)多维度图谱: 行业切分练习
	4 反向推演, 结构化思维生成的理论及实践	(a)单维度经典理论推演: 1、PEST 2、PORTER 5力 3、其他: 麦肯锡7S和战略画布 (b)多维度经典理论推演: 1、细分市场: 感知图 2、产品战略: BCG矩阵
	5 综合练习	音乐节竞品分析
	6 综合练习	定制化案例

【结构化思维内核(1天标准版) 核心内容】

部分工具示例

● 切分问题的4大宝器

“切”分问题的4大方法有：子目录列举法、公式法、流程法和逻辑框架法。子目录列举法最为常用，切分名词的列举大多数是这种方法。公式法是利用已有的商业运算公式进行切分，比如收入等于单价乘以数量。流程法是按照流程来细分问题，比如产品流程基本由研发、生产、销售和服务等构成。逻辑框架法是利用约定俗成的逻辑，比如内vs外、主观vs.客观等来做切分。



【切分问题的4种方法】

● 新麦肯锡5步法

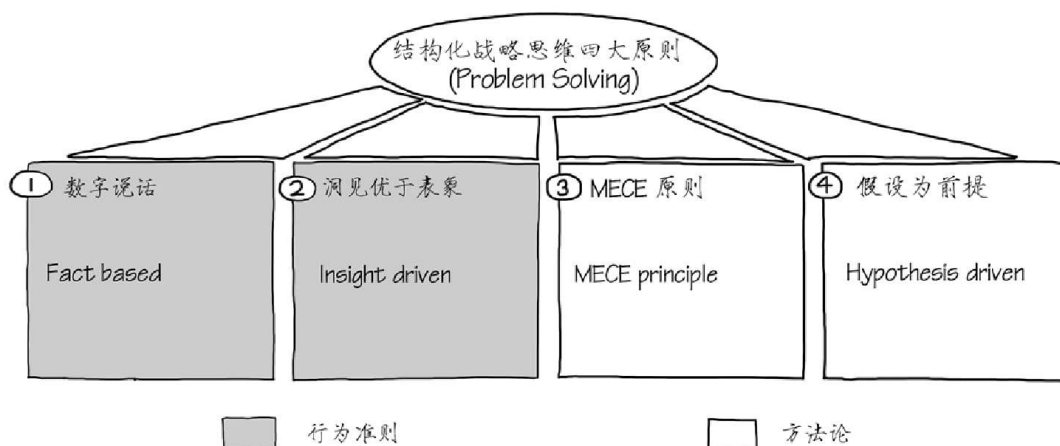
新麦肯锡5步法从项目的角度，串起战略项目解决从开始到交付的5个关键的步骤：定义问题、结构化分析、提出假设、验证假设和交付。“五步法”的前两步（即定义问题、结构化分析）涵盖了MECE原则指引下的“切”和纵深分解的“挖”。第三步提出假设与结构化战略思维四大原则中的“假设为前提”如出一辙。而第四步验证假设和相关的包括实地调研在内的落地方法与结构化战略思维四大原则中的“数字说话”和“洞见优于表象”息息相关。第五步交付则更偏重于高效商务交流的原则和技巧。



【新麦肯锡五步法】

● 结构化4大原则

结构化战略思维四大原则的应用范围远超越于战略项目，是思辨者在日常思考、交流和行为中所贯彻的指导性原则，也是结构化战略思维的基石。其中，MECE原则和以假设为前提是建立思辨能力和自上而下思维方式的方法论。而数字说话和洞见优于表象则是在交流和做事上理性思辨的良好行为准则。将四大原则融入日常生活是思辨者每天必做的功课。



【结构化4大原则】

成功案例：腾讯某事业部**Tencent 腾讯**

参训人群：技术和专业背景强的技术总监

痛点：真实业务事件中在定义问题和抓住关键上面临挑战。主要表现在：缺乏全局思维，在业务讨论中视角单一；面对模糊的战略方向要求时，缺乏体系化定义和拆解问题的能力；在落地实施时，有时抓不住关键，沉迷于做事的琐碎中而迷失了大的方向。

解决方案：定制化结构化学习力内核课程（1天）

交付结果：学员树立了正确问题观，初步掌握了定义问题和拆解问题的方法。通过定制化的实战案例及练习，意识到自己在定义问题和抓住关键的弱点，并体系化学习了高效认知的工具。学员普遍反馈在思维层面“打开”，麦肯锡方法实用性强，可以学以致用。客户计划安排下一步定制化工作坊，聚焦战略解码等实际问题。





02

模块二

高效沟通(2天)

综述

关键商务沟通通常指工作场域中某些关键场景下的交流沟通，比如项目申请、阶段汇报或商业计划书路演等。由于此类沟通场景事关成败，对沟通者的内容、沟通方式及技巧都有非常高的要求。高阶商务沟通课程是建立在结构化思维的基础上，聚焦核心商务沟通形式（PPT、口头陈述、白板等），传授核心交流框架及技巧，如故事线、金字塔和SCP原则等。

高效沟通必须建立在“想清楚”的基础之上。在PPT逐渐被弱化而如飞书和Google docs等协作工具盛行的今天，高效沟通的驱动内核并没有因为形式的变化而变化。在追求信息时效性的同时，高效沟通依然遵循数字说话、洞见先行、逻辑清晰等基础原则。有了结构化思维的扎实训练，在沟通表达上稍加技巧方面的提升，就会事半功倍的效果。

此课程亦可通内部案例收集和整理，针对企业内部沟通的常见弊端，有的放矢地解决企业内部沟通的核心问题。

内容设计

高效沟通标准版是80%客户在进行了结构化思维内核课程后选择的落地应用场景。此课程从术的层面将麦肯锡等MBB公司在高效沟通方面的法器分解成可消化的学习单元。除了结构化的架构如故事线和3S原则等，此课程还可以加入绘制数字和概念图谱技巧相关的内容，并用实战案例来讲授洞见的可视化。

1 第1章:结构化与高效沟通导论 (2小时)

- 导论:高效沟通的案例及点评
- 结构化内核:从想清楚到说明白
- 结构化基础知识在沟通中的应用

2 第2章:沟通战略与战术 (2小时)

- 麦肯锡高效沟通的3S模型:战略、技巧和结构

3 第3章:沟通技巧和风格 (4小时)

- 图表的4大功能和图表类型MAP
 - 构成:解释数据组成
 - 比较:对比数据维度
 - 变化:数据时间变化
 - 关联:数据间关系
- 制作图表的3大步骤:
 - 选择图表类型
 - 确定信息密度
 - 突出沟通重点
- 实用工具
 - 图谱功能MAP地图
 - 制作图表TOOLKIT工具箱
 - 各类核心图谱KILLER CHART用法简介

4 第4章: 沟通结构 (3小时)

- 沟通的形式和各自特色:长短板比较分析
 - 口头陈述
 - PPT展示
 - 白板展示
 - MEMO材料
- 沟通的结构:故事线
- 沟通的WHY元素的分解:SCP+ I模型
- 实用工具
 - 点线结构图谱
 - 金字塔的应用
 - 故事线的用法
 - SCP+I工具

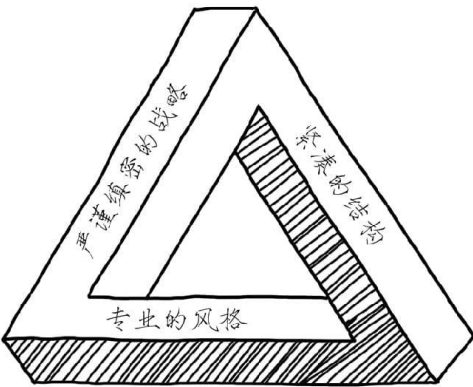
5 第5章: 汇报呈现技巧/综合案例 (3-4小时)

- 呈现时的最佳实践 Dos and Dents
- 开场的重要性和套路
- 实用工具:呈现技巧列表
- 案例:综合案例(根据需求可定制)

部分工具示例

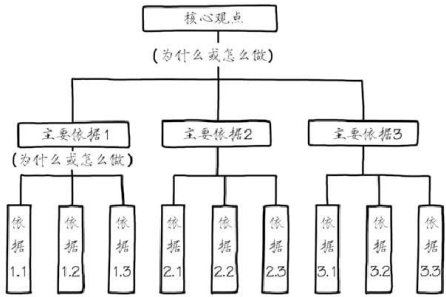
● 麦肯锡沟通3S原则

高效的商务沟通需要具备内在3S要素：战略意图 (Strategy)、结构 (Structure) 和风格 (Style)。战略意图与结构化战略思维四大原则之“洞见优于表象”相关，在陈述的时候洞见先行来抓住注意力。结构通过MECE 切分各种树状架构体现，高效沟通中适用故事线和金字塔等原则。风格是艺术多于技术，但在商务沟通中首选简洁正式、具有视觉冲击力的风格。



【沟通3S原则】

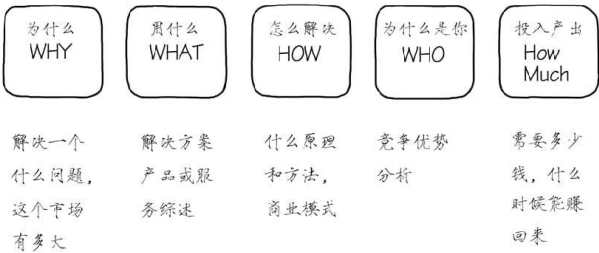
● 金字塔



【金字塔原则示意图】

很多专著都详细介绍过金字塔原则，其中较著名的有前麦肯锡咨询师芭芭拉·明托的《金字塔原理》A。麦肯锡毕业生冯唐曾评价说：“金字塔原则看似废话，但确实是一个伟大的原则，一个伟大的方法论。”然后提炼道：“金字塔原则就是，任何事情都可以归纳出一个中心论点，而此中心论点可由三至七个论据支持，这些一级论据本身也可以是个论点，被二级的三至七个论据支持，如此延伸，状如金字塔。”

● 故事线

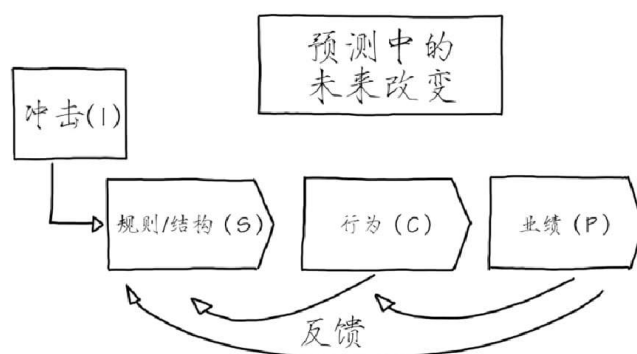


【“故事线”的3W2H】

故事线基于故事叙述5W2H原则，是将简化版的故事核心要素用最常见的顺序串联起来。故事线各元素的顺序可以调整，但是任何商业计划书都必须具备这5大元素，而且强烈建议第一部分开始于“为什么”，用SCP 模型讲清楚“刚需”的存在。

● SCP+I原则

SCP(structure-conduct-performance), 结构-行为-绩效)模型是由美国哈佛大学产业经济学权威乔·贝恩(Joe S.Bain)、谢勒(Scherer)等人于20世纪30年代建立的。该模型提供了一个既能深入具体环节,又有系统逻辑体系的市场结构(Structure)—市场行为(Conduct)—市场绩效(Performance)的产业分析框架。SCP框架的基本涵义是,市场结构决定企业在市场中的行为,而企业行为又决定市场运行在各个方面的经济绩效。S(规则)描述这个行业的整体商业模式;C(行为)讲述主流商业模式和竞争策略;而P(业绩)包括财务和非财务两类。I主要讲述的是外部冲击,譬如指企业外部经济环境、政治、技术、文化变迁、消费习惯等因素的变化。



【SCP+I叙述框架】

成功案例:字节跳动某事业部



参训人群:字节跳动某事业部产品经理

痛点:产品经理在于内部沟通中出现洞见提炼能力差、抓不住重点、交流时缺乏同理心、文档结构混乱等现象。跨部门沟通时类似的问题更加显著,希望有一套方法能让内部沟通成本降低更加高效。

解决方案:结构化学习力内核+ 高效沟通应用定制课程

交付结果:学员反馈在思维层面有突破,体系化学习了结构化问题解决的端到端方法论,从而根本上解决了“想不清楚”而造成的沟通障碍。结构化交流工具如故事线、SCP和交流的3S原则等具有高价值的实用性,能直接应用到内部复盘和项目沟通等飞书文档的沟通中。目前字节复购课程,并在整个BU推广。



模块三

数字化决策(1-2天)

综述

数字化决策 (Data Driven Decision Making) 是指在数据中快速提炼洞见并指引商务决策, 是现代管理者不可缺少的核心技能。此课程借助经典沉浸式商战模拟MarkSimos^②(像CEO一样思考), 讲述4大商务知识模块, 应用数字提取洞见5步法; 在普及数字化基础知识的同时, 帮助学员链接业务实践, 提升全局观、商业敏感度和科学决策等能力。

商战模拟贯彻“沉浸式学习”理念, 提倡主动学习, 并为学习者创造无风险的竞争性互动虚拟商战环境, 提供世界级管理大师的授课点评以及大数据生成的精准反馈, 为学习者及人力资源提供结构化的管理能力评估、提升学习者核心管理能力, 进而帮助国内外企业提升学员的综合管理能力。

内容设计

MarkSimos 是一款在中国内训市场近十年的经典战略商战模拟。模米利用其海量的数据资源作为案例背景, 把数字化决策与战略、运营和团队等诸多要素连接在一起。学员将数字决策的5步法在模拟中的反复演练, 对数字化决策有了全新认知和能力提升。数字化决策是2天的课程, 复盘部分可根据客户需求进行定制。

① 商战模拟MarkSimos “像CEO一样思考”	1、财务数据基础 (可选): 三大报表 2、战略vs. 战术 3、经典战略落地: BCG矩阵、细分市场感知图、多维图谱 4、市场/运营基础知识: 4P/3C、DtoC、库存/渠道管理等 5、团队风格 (可选): 贝尔宾
② 提炼洞见, 数字化决策5步法	1、寻找规律 2、关注极端数字 3、问正确的问题, 提出假设并探求更多相关信息 4、实地调研 5、验证并综合提炼洞见
③ 四大原则中: 数字说话和洞见先行	
④ 复盘:	1、模拟中的启发 2、和业务的链接 3、结构化思维决策中的应用

部分工具示例

● 数字化决策5步法 (FFACS)

在今天的数字化世界, 任何管理者要引领关键性的战略转型, 必须要从挖掘数据入手, 一步一步验证战略假设, 才能得出可靠的商业洞见:

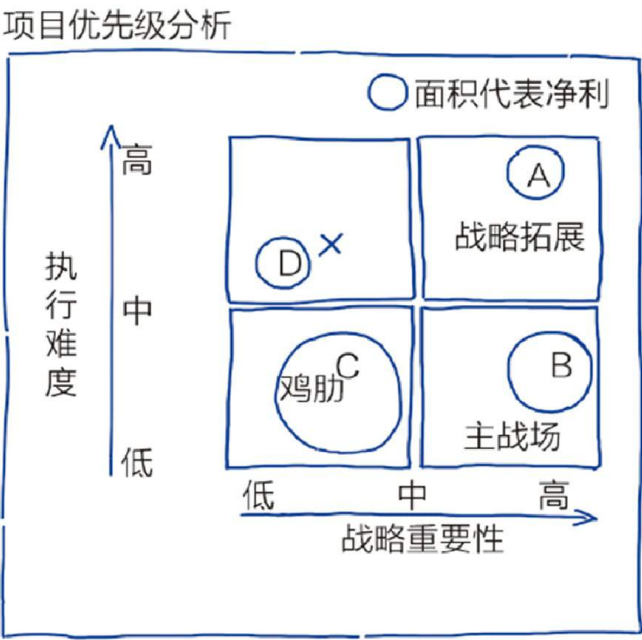


【数字化决策5步法】

② MarkSimos “像CEO一样思考”是HCDLearning 版权商战模拟; 目前模米教育是HCDLearning官方授权代理方

战略图谱应用

对于已有结构化战略思维基础的管理者来说，复用经典多维图谱是必经的阶段。在进一步的数字化决策的课程中，参训者有机会学习并亲手应用经典的战略分析图谱，并有机会利用学过的结构化分析框架和原则演绎更合适的战略框架。以切身体验在行动之前进行战略性思考的重要性。

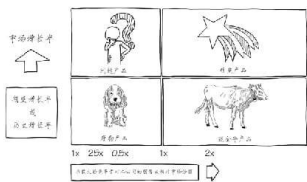


【多维图谱:项目优先级分析(三维版)】

在沉浸式的商战模拟中，更多经典战略图谱会在实战中得以应用。

● BCG矩阵

(市场增长率-相对市场份额矩阵)



【BCG矩阵】

BCG矩阵(又称“市场增长率-相对市场份额矩阵”)是由波士顿咨询公司(The Boston Consulting Group, BCG)创始人布鲁斯·亨德森(Bruce Henderson)于1970年首创的,是关于企业产品战略的一种评判框架。

● 细分市场分析



【市场细分的消费者感知图】

市场细分(market segmentation)是指营销者通过市场调研,依据消费者的需要和欲望、购买行为和购买习惯等方面的差异,把某一产品的市场整体划分为若干消费者群的市场分类过程。

成功案例：阿里巴巴某事业部



参训人群：某事业部业务负责人的减一管理层

痛点：快速增长之后，团队在总结过去的优势和未来的打法时缺少体系化方法，有无从下手的困惑。面对海量数据，不确定从何入手，萃取洞见以便抓住关键。总监和中层平时专注自己核心职责，对公司整体业务缺乏全局观，对公司战略似懂非懂，跟自己的职责链接想不透彻，缺少敏感度。

解决方案：数字化决策课程（2天定制课程，“像CEO一样思考和行动”MS商战模拟）

交付结果：在沉浸式的体验中，真正理解战略的重要性。学习到了经典的战略框架并落地。在复盘过程中，明显对自己业务和全局的链接有了新的认知。跨部门合作时，更具大局观、同理心和商业敏感度。





04

模块四

结构化项目管理(1天)

综述

结构化项目管理是以结构化的角度看待项目全生命周期。整个课程通过项目管理模式的导入，强调如何因地制宜地自主生成适合的框架和工具。同时也讲授项目管理常用的经典工具和技巧，如BOSSCARD、RASCI相关人分析、项目进程表Gantt Chart等，帮助管理者去解决项目管理过程中经常出现的范围不清、质量缺陷、进度拖期等具体问题，从而全面快速提升项目经理和项目核心团队的项目管理水平。

此课程将通过大量的案例和互动，全面地从结构化的角度帮助管理者了解项目管理的内核。管理者在学习经典的同时，也可以因地制宜，甚至超越经典项目管理框架，创造出更适合本公司实际需求的项目管理手段。

部分工具示例

定义问题是新麦肯锡五步法极具挑战性的第一步。问题定义工具是在确认问题方向准确之后，用于辅助团队在细节层面精准把握问题定义细节。这个工具遵循SMART原则，从背景、标准、边界、限制条件、相关人和资源六大方面细化问题定义的内容。

最基础需要解决的问题，定义不要太大 SMART原则：具体（specific），可衡量（measurable），能落地（action-oriented），相关（relevant），时间性强（time-bound）。	
① 背景 Perspective/context 背景的具体相关信息，如业界趋势，在行业中相对位置	④ 限制条件 Constraints within solution space 明确解决方案的限制条件，如是否考虑并购等
② 成功标准 Criteria for success 明确项目的成功KPI，包括财务和非财务，必须与主要负责人达成一致	⑤ 责任人/相关人 Stakeholders 利用RACI工具来明确谁是支持资源，谁是最终拍板的决策者
③ 边界 Scope of solution space 划定项目边界，项目里面包括什么不包括什么	⑥ 资源 Key sources of insight 主要资源，包括专家，数据库等

【项目管理工具：如何定义问题】

成功案例：凑凑火锅



受训人群：总部管理层

痛点：高速扩张时项目繁多，需要体系化学习科学的项目管理方法。

解决方案：结构化战略思维+项目管理

交付结果：对如何迎战发展期的问题更有信心，并有足够的工具来定义和分解。项目管理的核心工具BOSSCARD、RASCI相关人分析、项目进程表Gantt Chart等应用到日常项目工作中。



05

模块五

定制化工作坊(1天或以上)

综述

模米教育是培训领域首家汇聚来自麦肯锡和BCG等顶级咨询公司的讲师，同时具备强业务功力专家力量的培训咨询公司。除了战略咨询经验外，果老师及其师资团队还具有多年投资并购、企业管理和大规模创业经历。丰富的实战经历加上强大的教育背景赋予模米核心讲师能驾驭不同行业内容和形式的定制化工作坊，也可为关键客户定制结果导向的轻咨询和陪伴式辅导。

模米教育是培训领域罕见的汇聚拥有麦肯锡和BCG等顶级咨询公司背景的讲师。果老师及其师资团队具备培训引导功力之外，具有超强的业务功力和战略高度。除了培训和战略经验外，讲师团队还具有多年不同行业的投资并购、企业管理、海外拓展和大规模创业等经历。丰富的实战经历加上强大的教育背景赋予模米核心讲师能驾驭不同行业内容和形式的定制化工作坊，也可为关键客户定制结果导向的轻咨询和陪伴式辅导。

成功案例：百度高潜行动学习



参训人群：列入重点培养的优秀项目或产品经理

痛点：为产出高质量内部创新项目，参训高潜需要体系化指导

解决方案：定制化辅导。两个月内隔周进行内容输入，确保商业计划书的高质量完成。定制化内容包括BP核心项和外部专家分享：市场调研、产品定位、商业模式、ROI计算、高阶汇报基础等。

交付结果：2个月后，项目成果商业计划书BP内部展示收到战略部和投资部领导的首肯。获奖项目转商业化流程，成功进行内部孵化。



师资团队



果老师 (前麦肯锡-香港)

模米教育创始人，终身学习者和连续创业者。曾任职于麦肯锡、安永等多家国际知名咨询机构服务多年，专注于战略管理及IT战略咨询，曾带领美国团队为世界500强企业提供数字化转型解决方案。果老师目前全身心投入到咨询与创新学习行业，其版权课程《结构化战略思维》备受中国先进企业欢迎，主要客户包括字节跳动、百度、京东、联想、搜狗、蒙牛、招商蛇口等。专著《麦肯锡结构化战略思维》2021年1月由中欧商学院出版社出版发行。



Donald老师 (前BCG咨询-上海)

模米教育合伙人。曾任职于波士顿咨询公司 (BCG) 多年，服务于数十家行业领先企业，课题涉及战略制定、运营优化、营销提升等多个领域，在科技、汽车、消费类等领域中有丰富的管理咨询实战经验。Donald目前是模米教育的合伙人，致力于促进中国企业管理层的持续学习，以精品案例、模拟练习为基石，提升企业与核心管理团队的竞争力。



Welson老师 (前麦肯锡-北京)

模米教育专家。曾主要服务互联网、银行、汽车、房地产、物流等多行业，为其定制组织转型升级、产品升级/互联网化、市场进入、品类拓展等战略项目，也曾主导多个主题开发区规划项目。Welson 拥有超过10年的高管培训经验，在授课之余，Welson 在美国进修戏剧表演，曾出演多部国内电影及电视剧。

方法论和理论基础

5D方法论

模米秉持结果为导向的学习方法，凭借讲师强大的业务和实践背景，推出培训+轻咨询的独特授课方式。以严谨的态度对待每个客户的需求，聚焦业务、结果导向。

师承麦肯锡5D方法论，将其应用于企业学习培训项目，从诊断学习需求出发，以定制化的学习产品实现对企业中层管理者的综合个人能力提升，并对于企业人才培养和发展形成持续性的积极影响。

我们的5D方法论，经历实践考验和锤炼



模米教育的高端定制课程，如行动学习、战略解码工作坊深受中国先进企业欢迎和称赞

本土化麦肯锡方法论经典



模米教育创始人果老师十年磨一剑，结构化体系书籍《麦肯锡结构化战略思维》和《麦肯锡结构化高效沟通》热销10万+，已成为麦肯锡方法中国本土经典。

此书源于作者独特的跨行业国际化战略咨询及企业管理的实战经历，将麦肯锡核心方法论结合中国先进企业实践，体系化阐述了“自上而下”快速认知的精髓，为结构化学习力课程体系奠定了坚实的理论基础，同时也是此门课程最佳的辅助材料。

客户及合作伙伴

部分客户



合作伙伴



客户反馈

独立思考和高效表达在职场依然是一种稀缺能力。VUCA时代，先进组织需要各级职场人深刻洞察市场需求做出明智决策，并善于总结复盘提出可复制可规模化的建议。结构化思考与高效沟通帮助大家“想清楚、说明白、做到位”，让每一位职场人脱颖而出。

—— 蒯俊 必胜客总经理

思想一致，方向一致，语言一致，才能步调一致。如何能让每一个人都清晰了解公司的战略方向和意图？如何能让非专业人士理解一个专业问题？这些沟通挑战一直都是企业管理过程中的难题。结构化思考于沟通从道、法、术多个层面对沟通进行解构，帮助我们从“想清楚”走向“说明白”，更高效的统一语言、促进协同。

—— 远洋 京东集团人才发展负责人

要颠覆传统行业，先进企业需要更多能领方向、塑团队并打胜仗的管理者。本书描述的经典结构化表达从认知底层逻辑开始，聚焦体系化提升职场沟通能力。结构化表达赋能新一代职场人，在管理技能提升上事半功倍。

—— 臧甜 瑞幸咖啡 高级副总裁

“不论是职场新人，还是想在现有领域中独辟蹊径的管理者，都可以从《麦肯锡结构化战略思维》中学到实用的思考框架和技巧，让工作更加高效。”

—— 甘剑平，著名投资人，漠策资本创始人

关于模米教育

2017年5月，模米教育由前麦肯锡（香港）资深战略咨询师果老师创立，致力于帮助中国先进企业的管理者更好地适应并引领高速易变模糊而不确定的VUCA时代挑战。在模米发展过程中，更多拥有MBB和实战经验的导师加入，成为现代高端培训中极具特色的以结果为导向的胜任培训加轻咨询项目的团队。

模米教育以高端战略咨询公司常用的“结构化战略思维”方法论为内核，独创体系化培训内容，聚焦独立思考、高效沟通、数字决策和项目管理等个人能力项，联合有业务实战经验的战略专家，帮助管理者突破认知局限并提升解决复杂问题的能力，成长为与时俱进的先进管理者。



模米公众号



学员专用二维码



模米教育，
现代管理者职业素质提升的领导者！