4E Extraction 萃取

Extraction Example Expression Exhibition

萃取 案例 表达 呈现

01

经验萃取

定义与价值



依靠不同的溶解度来
分离混合物的单元操作

很多时候我们听到的标杆分享是这样的

“做销售最重要的就是要找到客户的点”……

“我们要学会总结复盘：把去年的数找出来对比一下，就能预估今年的业绩”……

“和政府谈判时，最重要的就是把握现场的这个度，要拿捏好这个度”……

“咱们岗位每天和数据打交道，都是表哥表姐，每一个环节都要掌握好分寸”……

对宝贵的 **业务经验** 进行提炼、分析和总结

业务经验萃取的定义

通过 **一系列有效的方法**，

对 **业务骨干** 在 **特定的场景中** 的 **卓越实践** 进行分析和总结，

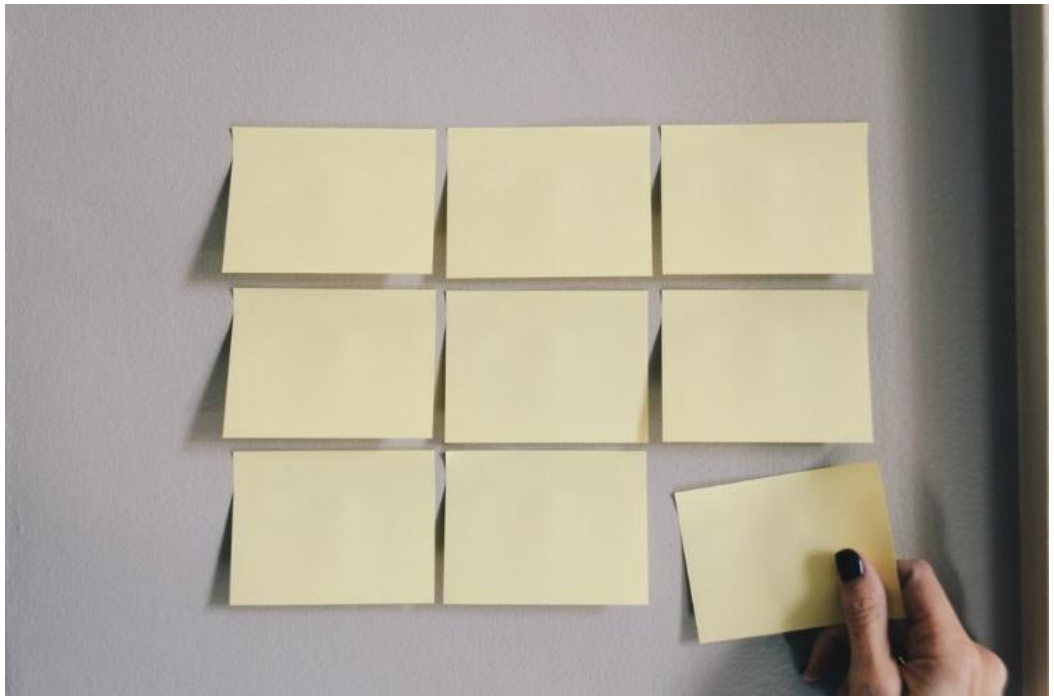
通过解析和重构，

得出一套 **易学、易记、易模仿、易操作** 的标准化模式，

以达到对卓越实践有效的 **复制和传承** 。



业务经验萃取目的



隐性知识 -（ **显性** ）化

显性知识 -（ **系统** ）化

个人经验 -（ **组织** ）化

组织经验 -（ **工具** ）化

02

经验萃取
“三步法”

1. 找准（？）
2. 确定（？）
3. 厘清（？）

①

经验萃取“三步法”

找准场景

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/727122034120006025