

清华大学精华实战版工商管理高级研修班(一年制长班) PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/245/2021_2022__E6_B8_85_E5_8D_8E_E5_A4_A7_E5_c78_245751.htm

清华大学精华实战版工商管理高级研修班(一年制长班) 适合对象：成长型企业董事长、总裁、总经理、副总等渴望系统学习管理知识的中高层经理人 主办机构：清华紫光管理培训中心 爱代购网商学院 协办机构：北京翰邦世纪文化发展有限公司 授课地点：清华大学 师资构成：以清华大学等首都著名高校的教授、知名实战派讲师为主力阵容 授课时间：2007年6月8日正式开学。每月3-4天,贯穿周末,集中上课（常年招生，循环上课） 课程构成：必修课16门 选修课12门 实战模拟 讲座 沙龙 考察 课程费用：22600元/人 (含培训费、资料费、午餐、茶点) 自动升级获赠全年畅听学习卡,免费参加公开课和模块班等IMC商学院全年课程 授课说明：小班授课,确保互动与分享效果,限额招生 咨询方式: 010-85860583 传真：85861696 刘老师 邓老师 【课程背景】经营一个持续盈利、基业长青的价值型企业，对任何企业的高管都是一个巨大挑战。我们特别在EMBA课程基础之上，聚焦精华实战，设计了精华实战版高管研修班，旨在提高企业高层管理者的思维视野和实战技能，为时间紧、压力大的高层管理者提供最浓缩的“实战精华”。“精华实战版工商管理高级研修班”专为具有战略眼光的企业高管定制设计，帮助学员深入掌握企业高层管理者的关键能力模型：战略驾驭、运营管理和领导力，全面系统提升企业高管驾驭企业的综合能力。通过实行“重点理论讲授 互动案例解析 企业实战模拟 企业家沙龙 专题讲座论坛”五位一体的学习模式

，采用获得国际公认的EMBA培养模式，而培养出在未来的商战中之常青型企业的领航人，让自己的企业基业常青。【课程设置原则】（1）领导者三位一体能力模型的运用：着眼于卓越执行，着力于培养学员的领导能力、全局决策和综合能力,使课程的设计更具实用性。课程设计体现了清华大学治学严谨、注重实践的传统，体现了在学科建设上的一流水平.

（2）N4N独特教学模式：N4N（Net for Net）：学习网、人脉网、商业网、互联网，四网互联，四网互动,创造更多机遇.

（3）全面创新“全竞争教学法”（ALL-In-One-Competition）：在教学中采用虚拟公司竞争，真正体现国际流行商业学习实质：learning - by - doing，边学边战.（4）在案例教学方面采用360度实景案例教学法：经典案例：分享国内外的经典案例，体会管理理念的企业实践.身边案例：老师挑选有代表性的学员企业为背景素材，融贯课程理念的分享；典型案例：课前、课中、课后的咨询式培训，启发式教学，让您“带着问题来，带着答案走”。虚拟竞争案例：沙盘模拟，虚拟公司竞争，以竞争实战，真正“洞于知，用于行，归于战”。

（5）学习顾问服务：学员入学即可获得专业培训顾问的免费测评与咨询，对于学习中的重点和难点，学习顾问会给予特别关注和指导。【课程介绍】战略制胜战略创新 不战而胜 战略创新奔跑从创新开始战略规划如何制订蓝海战略战略执行 - 执行决定战略成败稳妥创新 - 满足客户的隐性需求战略管理的古与今孙子兵法与当今商战谋略商战如何立于不败 - 稳胜的战略管理思维企业如何快速成长 - 出奇制胜的战略思维如何规避竞争,不战而驱人之兵人力资源与企业文化基于战略的人力资源管理人力资源的开发、创新与管理人力资源的

合理组织与利用人才的选育留用裁团队精神建立与智慧管理
软文化 硬成长--企业文化建设企业文化隐性的生产力建设让
员工内心产生共鸣的企业文化如何善用企业文化实现企业战
略目标通过企业文化培育企业核心竞争力领导力与领导艺术
什么是领导力领导力的五种行为现代实用领导理论领导变革
管理策略艺术商道 人道 智道 企业成功之道企业快速稳健发展的
内动力领导者的健康对组织和个人的影响领导者的素养道
道合一 成功之道财务管理与资本运作透过财务报表决策企业
经营最佳增值财务策略及应用平衡如何建设增值型财务信息
系统企业现金流价值的优化策略有效的财务分析与资源优化
配置公司治理与企业资本运作WTO后的新形势分析当今公司
治理与资本运作的方法资本视角与融资渠道成功企业资本运
作案例分析信用管理与风险控制现代企业信用管理机制销售
最大化与风险最小化企业自身信用建设最佳状态 合理有效的
风险规避财务实战沙盘模拟企业整体运营规则资产负债表/损
益标/现金流量标深入分析 检验模拟企业经营策略的成败财务
报表与决策的深入分析制造运营企业运作管理企业经营目的
细分企业良性运作管理精益生产实现精益生产的十大招数采
购与供应链管理企业战略管理与采购战略分析采购战略管理
类别与程序采购战略管理方法和工具采购战略管理的经验及
答疑创新营销与品牌经营差异化营销与品牌4S战略营销创新
与营销实战品牌4S战略创新营销成功案例卓越领导力与销售
执行力卓有成效的团队管理机制销售团队的培训与激励与业
绩推动销售团队的“心灵鸡汤”大客户的战略营销深度分销
与通路管理竞争的战略思维模式战略定价思维模式一体化与
多角化扩张客户关系管理 --企业盈利新模式关于CRM 客户关

系管理快速提升业绩的技巧 以客户为中心的营销 成功客户关系营销案例讲座互动如何成为学习型管理者宏观经济形势分析与企业战略周易智慧与企业管理战略财务与融资信息化大方向成功企业经营经验分享 徒步履行【师资介绍】刘红松教授：博士生导师。著名心理学家和战略管理专家。中国孙子兵法应用研究中心首席专家，中国社会心理学会副会长、清华大学公共管理学院课程主讲教授，爱代购网商学院特聘讲师。长期从事心理学、组织行为学、世界经济、国际战略和企业发展战略研究。夏保罗先生：美国芝加哥大学MBA。美国花旗银行原亚太平洋区CEO，美/台“实战派”管理大师，国际企业家、教育家、金融家、培训师、管理顾问、教育顾问，35年世界500强企业高层管理宝贵实战经验。授课经历：全世界演讲数千场，经验丰富，广受欢迎，风行海内外。魏杰教授：著名经济学家，国家级有特殊贡献的专家，现任清华大学经济管理学院教授，清华大学中国经济研究中心常务副主任，中国国有资产学会副会长。彭志强先生：清华紫光股份有限公司副总裁，爱代购网商学院院长，AAMA中国分会执委。2005年度管理类畅销书《卓越执行中国企业如何提升执行力》作者，担任紫光咨询、易观国际等多家知名咨询公司特邀专家。近年来一直获邀为北京大学、清华大学MBA班担任企业家班客座教授。文国基先生：香港资深媒体人。18年广告与市场营销经验，先后任职奥美、盛世长城等国际级广告公司，对媒介、广告、市场营销有独到见解。路长全先生：当代中国最具价值的实战营销专家。清华大学、北京大学、中央党校、国家行政学院等著名高校和培训机构的长年特聘专家、CCTV广告策划策略顾问。中国一系列成功

营销案例的策划人和操作者,创作多篇经典成功案例.曾沛涛先生：曾任美国在线(Aol)公司副总裁,家乐福中国区首席财务管,麦当劳中国控股公司财务总监.在企业财务支持系统建立、企业财务战略、投资决策、预算管理、成本优化和上市公司财务控制机制等方面经验丰富,声誉卓著.吕永泽先生：体验式沙盘培训专家。对企业的营销财务分析和税收管理方面有着独到的见解，对问题的剖析高屋建瓴。曾任大型企业财务总监。姜彦福教授：清华大学经济管理学院技术经济教研室教授，博士生导师，清华大学中国创业研究中心主任。姜教授在创业管理、公司治理结构、制度经济学等方面有着杰出的研究成就。担任多个公司董事和顾问，有着丰富的理论和实践经验.【学习投资】一次投资无限学习22600元/人，含培训费、资料费、午餐、茶点及全年学习畅听卡一张(限本人使用)徒步考察自愿参加，食宿及交通统一安排，费用自理。学员不仅参加培训获得知识，更可以有效推动企业快速成长，学员将获得企业服务代金券3000元，用于购买经典的“客户与销售管理工具”---“E客通”，或者智能网站建设---“E网通”企业版等，两者任选其一。该代金券有效期不受限制，并可以转赠。让你为学习一次投资,无限收获! 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com