

清华大学零售卖场管理高级研修班招生简章 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/246/2021_2022__E6_B8_85_E5_8D_8E_E5_A4_A7_E5_c78_246955.htm

培训对象：零售业总裁 董事长 总经理 中高层管理者 卖场经理等课程收获：1. 从有针对性的课程体系中掌握零售业的管理精髓这是一套从内到外（自我意识到团队意识）、从经营到管理、从宏观到微观的课程体系，它能帮助学员完成一次职务技能的全面梳理，使具有实践经验的零售业经理人进行一次从实践到理论的提升，即：不仅“知其然”且知其“所以然”。2. 20多位知名专家构建企业智囊团、丰富企业外脑资源 清华大学组织国内外著名经济学家、社会学家、思想和哲学研究领域的专家学者、著名企业家、跨国公司高层管理者、参予政府决策的政界要员进行授课，以保证高质量的课程效果。庞大的师资队伍为企业共同构建一个高端的外脑资源。3. 为企业量身定制解决方案“对症下药”，通过系列化课程、专业化模块、顾问式讲解，为企业家培养战略思考意识，提供清晰的框架和工具。通过系统的学习，在夯实理论基础的同时，提升企业中高层管理人员的经营、决策和综合管理能力，超越传统、创新思维，帮助学员有效驾驭资源，正确高效地运营公司。4. “超市型”滚动学习方式课程采取可拆分模块设置，学员可以学习全部模块的课程，也可以结合自己的实际情况参加下期滚动学习，自由、独立、人性化，完全适合企业界人士。课程内容：模块一 重塑领导者与推动企业变革 作用：通过决策人的自身改变，达到企业综合能力的提升模块二 零售卖场之经营控制作用：按企业的目标修正自我，正确把握企

业经营方向，使企业朝着一个既定目标直线发展 模块三 零售卖场之管理保障作用：降低内耗，减少跑、冒、滴、漏，提高效率，使企业各部门运转顺畅 模块四 以利润为中心的可持续发展作用：有效地创造利润，为建立百年企业创造基础 模块五 走向卓越企业作用：使领导者掌握用思想与文化统治企业的秘诀 模块六 案例分析作用：借助他人经验，成就自身基业

学制：学制一年制。分4次集中学习。总学时：20天。首次入学时间：3月27日 授课地点：清华大学教学大楼培训特色：

：实点性-----结合案例分析与实战模拟，融会角色扮演与企业诊断；思辨性-----感悟思辨思维，提高创新能力；共享性-----业界论坛与终生学习俱乐部，分享业内管理经验与秘诀；智囊团-----从此一个零售卖场的精英群体成为您终身的朋友！

部分主讲师资：刘福垣 国务院发展研究中心宏观经济研究所所长 魏杰 清华大学经管学院教授 刘伟 北京大学经济学院院长 姜彦福 清华大学经管学院教授 钟朋荣 原中央办公厅教授 高其富 北京商业管理干部学院教授 财务系主任 清华职业经理训练中心教授 王泽国 资深税务筹划人，清华大学客座教授 汪大正 清华大学职业经理训练中心教授 刘红松 清华大学继续教育学院教授 军事战略科学院研究员 邹广文 清华大学人文学院教授 荆建林 清华大学经管学院教授 姚厚亮 清华大学职业经理训练中心教授 何冰 清华大学职业经理训练中心教授 李飞 清华大学经管学院教授 郑晓明 清华大学经管学院教授 晁钢令 上海财经大学国际工商管理学院教授 梅群 同仁堂集团总经理 刘思贤 迪信通总裁 张嘉声 原沃尔玛中国总裁 张文中 北京物美商业集团董事长

证书发放：学习合格并递交论文，经考核合格后颁发：“清华大学零售卖场管理高级研修班”结业

证书。证书编号可登陆清华大学网站查询。学员档案保留在学院，可供人力资源部门用人参考。招生电话：010-85860583、85861696 联系人：王老师学习费用：18800元/人。包括学费、资料费、证书等 注意事项：1. 入学报到时间2007年9月正式开课2. 请填好报名表传真至主办单位，待收到“入学通知书”后再办理汇款手续。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