

北京工业大学2008年MBA招生政策介绍 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/387/2021_2022__E5_8C_97_E4_BA_AC_E5_B7_A5_E4_c73_387269.htm 主题：北京2008名校MBA联展 时间：2007年10月14日(13：0017：40) 地点：北京大学百年纪念讲堂二楼多功能厅 主持人：下面有请北京工业大学的MBA招生政策。 老师：各位大家好，北京工业大学像前面介绍的，我们是今年新进这个队伍的新兵，所以我们的优势在哪？我们是后发者的优势，因为我们虚心派出队伍到全国MBA搞得好的院校去虚心学习，学习了很多真经。所以我们说与其说是新的起点，还不如说我们新院校一个成熟的新起点。我下面做一个简要介绍。 MBA项目，北京工业大学今年是刚刚批下来的。为此我们做了充分的准备。我们MBA教室已经为大家准备了三年，因为我们做这个工作是早就在争取。在这里方面，学校和学院都给以高度重视，北京工业大学特点是比较朴实，比较踏实，我们不声不响，但是我们在脚踏实地做这些工作。北京工业大学也找好了自己的定位，就是面向北京，融入北京，立足北京，面向全国。我们自己的本科教育，包括我们研究生教育有就是这样一个基本定位。在培养环节上，我们学习了很多兄弟院校的成功经验，这里我不细讲，前面很多成功经验我们都很好汲取了，说道我们自己的特色，我们有自己的平台，在这里面大家看到了，我们依托北京制造业基地，这是北京唯一一个制造业基地，北京工业大学在亦庄设立北京工业大学软件园有这么好的一个背景，所以我们是技术人员当中的高级管理者，有这么一个背景，也许这个就是我们的一个品牌。大家在海

淀区，所以对我们东边不太了解。实际上我们也是热火朝天的发展，奥运会场馆在我们北工大有几个运动场馆，有时间大家可以去看看。我们从硬件和软件方面，以及师资队伍上，这些年有一个飞速的发展，我是95年到我们学校的，中间我出国了一段时间，回来后，我们学校的发展我自己都感觉惊讶。我们学科设置很强：比如我们16个二级学院，44个本科专业，81个硕士学位授予点，14个工程硕士授予点，37个二级学科学位授予点，13个博士授予点。办学条件在这里我刚才提到我们有很好的配套基地条件，我们也给大家提供很好的平台，现在北京工业大学设立研究生咨询平台创新基地专门开辟一个基地，将来MBA的学员是共享这个平台的。另外一个学员师资，李京文教授，他是著名的经济学家，中国工程院院士，俄罗斯科学院外籍院士，那么在大学里是工程院院士的校长不是特别多的。我们在李先生这样一个教学团队当中，我们教学基地，师资还是有明显优势的。我们和企业也有很好的合作，因为我们优势是面向北京，我们和北京市属企业有联系，当然我们和国家省部级企业也有联系，MBA我们培训的情况开展比较早。2002年起我们有工程硕士，项目管理，工业工程等专业，并且北京工业大学与新泽西理工大学联合办学，现在正在进行招生。当然我们也会给大家提供一个硬件比较好的条件，这里就不一一介绍了。同时为了便于同学们将来学习，我们提供了很好的平台。现在网站制造业发展研究基地，网站管理科学与工程论坛网站就在我们的学科部，而且这个论坛在全国很有影响。关于招生条件就不讲了，因为前面很多兄弟院校已经介绍了，我们和其他的院校没有什么特殊的区别，都是国家统一的要求。这里面提

到转户口问题等等，这些和其他学校的规定都是一样的。关于培养年限也没有太大差异。入学与培养这个时间，转档案关系这些情况也像兄弟院校介绍的一样，没有特殊的。学费和奖励。学费5.6万元。我们设立“MBA新人奖”，还有其他的奖项，鼓励大家在我们北工大取得好的成绩。谢谢大家！

主持人：我们非常有幸请到MBA面试资深专家，樊登老师给我们讲讲关于面试与个人提升方面的演讲。樊登：我今天讲的主题是《坚持与梦想》。刚刚我坐到前面，所有来找到咨询的问题都是我的简历不行，我的工龄不行。没关系，腹有诗书气自华，这些评审人一看就能看出来，所以你们要树立远大目标，体会这些企业家他们的远见，你们用他们眼光来看整个世界，这样你们就跟他们站在同一视线当中了。其实你们都是很幸福的，因为那些很多企业家，在发迹之前都没有你们这么好的条件。我现在要告诉你们，MBA除了给你一个北京户口之外，没有任何资质。我长期采访一些很熟的企业家，他们都不一定是MBA。看图片，这个人，我上回跟你们提到她：夏华。《如果爱》电影你们都看过吧。张学友的内衣，这位女士花了30万把它买下来。这位女士，80年代在中国政法大学做辅导员，她到南方学习考察一段时间之后，发现很多企业都做服装生意。然后她回到北京以后，立刻辞职，所有的家当就是她爸爸给她的一个皮箱。没有地方住。开始的时候她每天晚上住到北京西客站的椅子上，她白天去北京找工作，做服装销售员。为什么找销售员的工作？她首先想知道的是这个西装是怎么卖出去？一开始没有人要她，说她带着眼镜，不像售货员，她就把眼镜摘了，然后又说她说话不像。她就学着售货员怎么说话。后来她就当上了销售

员。后来她成为她们里面最优秀的销售员，因为毕竟素质在那里。后来她跟经理要了四根杆子，然后她就自己做出来衣服在那里卖。后来快到除夕了，衣服还是卖不出去，她都快愁死了，她就商场有一个空白的地方，贴宣传图，那时候没人重视哪里，像贴什么都可以免费贴，结果她的宣传图一贴出来，衣服大卖。我为什么说这个人很有能力呢？她没有工作经验，她是白丁，但是她创立了伊文服饰，她全部身价都在这上面，现在伊文是她全部身家。她事业的发展，结果只用的五年时间。现在伊文在北京工商企业名录中排在第一位。所以三年五年不要小看，这对于他们，五年时间就全部上市。这个人叫周鸿。奇老网创始人，3721创始人，雅虎前中国区总裁。他自己上学期间差点被开除，后来他的导师保住了他，毕业之前他挣了一些钱，后来他说，我不能瞎折腾了，他就做软件师，当时他是就最牛的软件师，所有拿不下来的业务，他都能拿下来。有一次他去新疆的路上。他有一个创意，他觉得今后互联网会很快发展起来，因为他认为能给大家带来方便的东西就是好东西，然后他搞了一个项目，他告诉方正集团，方正就成立互联网事业部，那时候方正的人都不知道什么叫互联网，没有EMAIL的概念，后来方正就把他卖了，也没有卖多少钱。后来方正老板说你是软件员你为什么搞互联网？你还是回来搞程序。所以后来他就很伤心，因为把那个事业部卖了。后来他就搞3721的东西。3721这个一开始不知道叫什么？后来管它3721呢？就搞了，因为当时很多人都不知道什么是互联网，所以他就用流氓软件的办法，搞出来这么一个东西。你们知道3721这个东西有多赚钱？3721没有库存，他唯一的库存就是一本新华字典。接下来

就是搞营销。他一开始创业，在一个屋子里，找了一些员工，然后他们就开始让这些人搞推销。这个人特别能坚持，因为在家里创业是非常痛苦的事情。王莹就在家住一年办公。后来周鸿就在全中国找销售代理，卖多少钱的都有。最高几百，最低的几十元。这些销售代理都什么层次？甚至有捡破烂的，还有公务员。所以在短期之内他吸纳了2亿美金。当时被收购的时候，他还觉得很亏。所以这种人跟其他的人差别是哪？当他发现一个规律之后，他就始终去做，绝不改变。而普通人觉得也知道互联网有发展，但是他不能坚持，不能坚持结果就去别的地方挣钱了。所以你们在面试的时候一定要突出坚持这方面。这个人就是陈伟明中博传媒公司总裁。这个人就是武汉华中科技大学毕业，毕业以后就去广州，他当时分配，因为那时候分配给他分配到家乡当一个小公务员，然后他觉得没意思，他就去广州下海。结果花光了所有的钱都没找到工作。然后他加上华南的两个大学生，这三个高材生睡到公园里，然后找到一份卖报纸的工作，靠赚点钱，正好够他们一天的盒饭。后来他们还有行李，然后两个人出去卖报纸，有一个人看行李。然后两个人回来给他盒饭。另一个晚上再出去打工。他们在公园住了八个月。所以这个人是最能坚持，最能吃苦的一个创业者。他拍池莉的作品的时候，导演耍大牌不干了，结果他自己干。他自己导演，结果《来来往往》还得奖了，这说明导演也是很好干的事。你们要找不到工作也可以去当导演。他也是第一个启用韩国演员的人。他去韩国找一个最大的演艺公司找他们最大的老板，但是其他人不让他见，他就是不走，后来没办法出来一个老头，韩国是一个等级非常森严的国家，韩国人生活压力特别大，

他年纪不够的时候永远上不去。他去公司，吵着让老板出来，后来老板出来了，他就跟他说你知道中国的市场有多大？所以就这样从韩国圈了一大笔钱。后来他用裴勇俊，因为裴勇俊影响力非常大，所以他用他。这个人胆子非常大。他说睡公园没有什么了不起，再穷我也有房子住。因为毕竟不会再去住公园。前一段时间我碰见张建国，这个人就是他拍所有电视剧都赚钱，他拍所有电影都赔钱的这种人。电视剧赚钱为什么？是因为跟张国立跟他合作的，张国立给他赚的钱。前一段我跟他聊，为什么拍电影不赚钱？他说我现在脸皮薄了。他说前一段想找张艺谋拍电影。结果张艺谋没理他。他就觉得自尊心受挫了，结果电影赔钱了。下一个，冯军华旗咨询董事长。他创立爱国者的品牌。他在创业的时候，是清华大学土木工程系毕业的，因为他之前在中关村打工，他知道在中关村卖电脑赚钱，他跟候续两个人合伙卖电脑。他卖一套机箱就跟人家挣5块钱，他卖键盘，说我这键盘好，因为我这键盘结实，别人不相信，他就摔碎了别的牌子的键盘，然后你看我的，他把他的键盘摔了，结果完好无损。我非常同情冯军。他平均每天晚上2点睡觉，十年只迟到过一次。他一个人连续早起10年，每年都是2点钟睡，6点钟起，谁受得了。我就觉得他身体不好，我说你要注意身体，他就说我就把别人在健身房当中的锻炼全部放到工作当中去。但是其实这不一样的。他现在把摊子铺得很大，他永远考虑资金会不会断的问题。所以他很痛苦，当他把摊子铺得很大的时候，所有的人都指着他吃饭，所以这是需要一个很大的责任感。这个人很精明，我从现在没有赚过他一份钱。我们杂志社给他送过两回杂志，我说让他们上我们杂志广告，结果他总

是说我没钱。这个人很精明，向他学习，他克己复礼，不像梁冬那样的，他不是企业家，不适合做经理人，他是散仙，他适合做顾问，但是要做企业家我们真不行。这个人俞渝当当网总裁她最早去美国。他们现在开的是夫妻店。回国后，她跟她丈夫两个人商量靠书能不能做点事，她老公在新华书店，所以就跟新华书店共享一个网络资源，基本新华书店有的书，在当当里都能查到。我觉得她特别理性。我采访的她的的时候，我说白领压力大，怎么样，她说这些问题根本不存在，因为中国不知道什么叫资本家的剥削。她在国外给老板打工的时候，绝对不会问有没有加班费？绝对不会问，因为只要你问的时候，会后面就会有很多成熟的高素质人等着取代你。所以他们在国外打工的时候，痛不欲生。虽然表面福利待遇很好。但是真的是压力很大。然后我走后门，我说我把杂志放到你当当网，你帮我卖？她说不行。朋友是朋友，原则是原则。当当网现在是做广告的，谁上这个网都要给广告费的。牛根生蒙牛集团总裁那时候我2000年的时候是很小的记者，那时候他也是一个很小的企业家。他带着孙燕红，他是营销大腕。他当时跟我说，他会成为一个很有名的企业家。那时候我笑了笑。结果他真成大腕了。孙燕红他跟人交往，特别是跟媒体的朋友打交道，特别谦卑，很容易跟人拉近距离，很会跟媒体打交道。创维集团黄宏生最苦难的企业。曾经三被人迫着跳海。他们华南理工一个班出了5、6个企业家。他混得特别背，我在这里告诉大家是什么意思？不论你们遇到什么，或是成功，或是失败，无论结果到最后怎么样，都会像他一样，归于平静。下一个尹明善重庆力帆公司董事长。他53岁开始创业，20年牢狱生涯。他53岁之前一直

在做监狱。然后写书。然后一本卖200块钱，300块钱那样卖，然后最后打折卖10块钱那样的书，还有做挂历的经历。他就这样完成了他的原始积累。力帆最早标志跟本田一模一样，然后他把人家发动机拆下来，自己研究构造，实际上都是人家的知识产权。后来不行了，所以他才改了名字。我为什么举这个例子？因为人家53岁都可以做创业，你们现在才20多岁，你们还有很多时间，所以希望你们至少还可以再做20年，心态一定要平和。我觉得榜样的力量是无穷的，贵在坚持，好，这就是我的讲演，谢谢大家！主持人：好，今天的会议到此结束。感谢樊登老师精彩的讲演，谢谢大家！

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