

**中国MBA经理人研修班**

****

作为转型经济和新兴市场的中国，市场环境的复杂程度是世界商业史上罕见的，这给中国企业的管理者提出了前所未有的巨大挑战。《论语》把人分为生而知之者、学而知之者、困而学之者、困而不学者几大类。在这样的经营环境中，期待能成为生而知之者，是不现实的。北大MBA面向实践中的管理者，不管是学而知之者还是困而学之者，他们都是认识到了管理学习对企业发展的长远价值的智者，也必将从MBA课程中获得他们期望的回报。

担任企业中高层管理者，对个人的职业生涯意义显著；能否胜任，对企业的生存和永续发展举足轻重。激烈竞争的年代需要稳健扎实的企业，更呼唤高度职业化的领军人物，尤其是善于思考并能未雨绸缪的管理者。没有人生而知之，更没有人一蹴而就，优秀的管理者应正视管理的复杂性，并能够系统地进行思考与发现，通过沉淀与创造性思考，超越复杂，把握正确的方向，最终找到清晰、可行、有效的应对之道，而不只是疲于应付，被动出招。

作为北大北丰最具特色的旗舰课程之一，MBA经理人课程专为高速成长的成功企业的总经理，以及集团公司中高层管理者设计。2018年MBA经理人课程全面升级，紧密契合企业高层不断升级的学习需求，帮助学员更清晰地认识企业职业经理人的特殊角色，全方位提升框架理论与综合管理能力。

**【课程体系】**

|  |  |
| --- | --- |
| **一、MBA核心课程** | |
| **第一模块：《人力资源管理》——人力资源管理与公司绩效** | |
| 1. 人力资源体系与战略价值  2. 企业人才选、用、育、留  3. MBO、KPI与平衡记分卡 | 4. 知识经济与企业智力资本  5. 岗位设计与薪酬体系设计  6. 绩效反馈辅导评估与激励 |
| **第二模块：《公司财务管理》——财务思维与投融资决策** | |
| 1. 企业报表分析与业绩分析  2. 成本管控战略与价值创造  3. 财务杠杆运用及风险管控 | 4. 基于利润中心的财务管理  5. 企业战略地图与流程优化  6. 非财务经理的财务基本功 |
| **第三模块：《企业运营管理》——精益管理思想与本土运用** | |
| 1. 企业运营管理的决策领域  2. 顾客导向的企业运营战略  3. 差异化战略与核心竞争力 | 4. 生产运营与业务流程优化  5. 品质控制与全面质量管理  6. 物联网与柔性供应链管理 |
| **第四模块：《现代公司治理》——公司治理与组织变革管理** | |
| 1. 人财物的组织与治理结构  2. 企业管理组织与架构设计  3. 企业战略定位与商业模式 | 4. 企业生命周期与外部环境  5. 企业愿景、使命、价值观  6. 转型升级与组织变革管理 |
| **第五模块：《市场营销学》——市场营销策略与品牌塑造** | |
| 1. 全民媒体时代的营销策略  2. 物联网、网络与整合营销  3. 销售渠道建设与终端管理 | 4. 解决方案销售与服务营销  5. 营销组织设计与市场规划  6. 广告策划与本土品牌案例 |
| **第六模块：《组织行为学》——卓越领导力与高效执行力** | |
| 1. 组织行为学与管理心理学  2. 领导权变与沟通激励艺术  3. 组织冲突管理与群体决策 | 4. 水平思维训练与情景领导  5. 激励、授权艺术与执行力  6. 高效团队与企业文化建设 |
| **第七模块：《公司战略学》——战略思维与竞争优势锻造** | |
| 1. 企业外部环境与内部资源  2. 企业资源配置与战略取舍  3. 企业战略计划、模式、计谋、定位、观念与4C模型  4. 凝聚人心、整合价值链、专注核心与培养核心竞争力 | |
| **第八模块：《管理经济学》——市场经济与现代商业智慧** | |
| 1. 市场供求关系及弹性理论  2. 成本利润关系与行业规律  3. 市场结构与企业竞争策略 | 4. 目标市场细分与定价策略  5. 博弈论与竟合关系管理  6. 长三角企业转型升级路径 |
| **二、MBA领导力与执行力** | |
| **第一模块：经理人职业化思维模式** | |
| 1. 垂直思维与水平思维比较  2. 水平思维方式训练与应用 | 3. 心智模式与教练技术应用  4. 卓越教练式管理者的修炼 |
| **第二模块：高情商沟通与影响力塑造** | |
| 1. 沟通的常见障碍与误区  2. 准确高效的高情商沟通 | 3. 管理者的影响力与气场  4. 五级经理人的成长体系 |
| **第三模块：情景领导** | |
| 1. 提升领导力的三个渠道  2. 领导风格与员工发展阶段 | 3. 领导的层次与情景模型  4. 领导绩效系统与行动指南 |
| **第四模块：教练技术与下属培育** | |
| 1. 垂直思维与水平思维比较  2. 水平思维方式训练与应用 | 3. 心智模式与教练技术应用  4. 卓越教练式管理者的修炼 |
| **第五模块：授权与柔性激励** | |
| 1. 柔性激励--有心动而行动  2. 柔性激励体系的建设 | 3. 绩效考核中常见陷阱规避  4. 组织持续的卓越绩效 |
| **第六模块：心理学在管理中的应用** | |
| 1. 管理学心理学与人本管理  2. 管理决策与心理 | 3. 权利与影响、领导与执行  4. 组织行为与激励 |
| **第七模块：公众演讲与影响力提升** | |
| 1. 公众演讲表达范式与技巧  2. 会议主持点评总结发言 | 3. 演讲与个人演讲风格开发  4. 如何提升自信树立威信 |
| **第八模块：项目管理** | |
| 1. 项目策划与工作分解结构  2. 任务分解与目标管理 | 3. 项目管理的实用方法工具  4. 项目经理的关键素质 |
| **三、MBA热点实战** | |
| **第一模块：核心团队建设与关键人才管理** | |
| 1. 企业内部人才选拔标准的提炼与分析  2. 企业人才测评技术的具体运用  3. 面试技巧、潜质评估及薪酬谈判 | 4. 高效核心团队的角色分工及互补策略  5. 企业留人机制及宽带工资制度的运用 |
| **第二模块：企业文化与学习型组织建设** | |
| 1. 企业规章、性格、文化的提炼与表达  2. 企业共同愿景、使命、价值观的构建 | 3. 企业文化品牌、视觉形象设计与表达  4. 学习型组织建设与企业人才培养体系 |
| **第三模块：高效管理沟通与商务谈判** | |
| 1. 管理心理学与群体沟通艺术  2. 对上对下与跨部门沟通艺术  3. 谈判高手的常用技法与反制 | 4. 职场、商场、官场沟通技巧  5. 商务谈判的步骤、策略技巧  6. 商务谈判分组模拟点评总结 |
| **第四模块：销售队伍建设与大客户业务** | |
| 1. 市场竞争策略定制与市场规划  2. 效率性、效能型销售团队组建与考核、激励模式  3. 产品组合策略及新产品上市管理 | 4. 服务营销创新与客户关系深度经营  5. 销售队伍的日常管理指标考核制度设计 |
| **第五模块：危机管理与新闻媒体应对** | |
| 1. 议题处理与舆论危机  2. 企业危机预警机制及危机管理体系  3. 企业危机管理的落实与考核 | 4. 如何应对社会媒体采访及做好后续处理  5. 典型企业突发事件的处理案例分析 |
| **第六模块：时间管理** | |
| 1. 时间的统计、阐述与时间管理的沿革  2. 时间管理的绝招--衣橱整理法  3. 时间管理中如何处理各方面的干扰 | 4. 时间管理的10大杀手  5. 如何处理好“西瓜”与“芝麻”  6. 四象限时间管理法的实际应用 |
| **四、MBA特色讲座** | |
| **第一模块：互联网思维、趋势与应用** | |
| 1. 取势--基于云计算、大数据的全新商业模式  2. 优术--网络营销十八般武器：微营销、事件营销... 3. 明道--网络传播方式、消费行为、营销手段和创新路径 | |
| **第二模块：中小企业商业模式创新** | |
| 1. 股东关系与企业永续经营--股东权益、债权人权益  2. 公司治理结构与资本运作模式--创新融资模式  3. 中小企业盈利能力提升的路径--开源节流的设计  4. 商业模式设计与创新--现金流、融资、税负与政策  5. 盈利模式与核心竞争力--定位与核心竞争力的塑造 | |
| **第三模块：国际国内宏观经济形势与趋势分析** | |
| 1. 全球政治局势与热点问题走向及其影响  2. 全球金融局势与各主要经济体的货币政策观察  3. 新一届政府经济改革措施、力度、广度分析  4. 影响企业发展的未来中国社会经济大趋势  5. 中国民营企业未来发展机遇与战略布局 | |
| **第四模块：企业品牌战略定位** | |
| 1. 品牌战略定位：品牌个性、延伸/老化创新  2. 品牌战略团队：价值观整合与品牌管理技巧  3. 品牌战略要素：设计、注册、个性、识别  4. 整合营销传播：价值链整合与品牌策划实战案例 | |
| **第五模块：中小企业法律风险防范** | |
| 1. 纳税人法律风险与应对策略  2. 企业资本运作常见法律风险  3. 大陆港澳比价税法与合同法  4. 全媒体时代的企业公关危机 | |

**【部分师资】**



**李玲**

北京大学国家发展研究院 教授

北大健康发展研究中心主任

**宫玉振**

北京大学国家发展研究院 教授

中国著名战略与管理专家



**廖建桥**

华科大管理学院副院长

全国EMBA“十佳”教授

**张延**

北京大学经济学院教授

北大MBA教授会成员



**贾虎**

华南理工大学管理学博士；

中国注册会计师，国际会计师（AIA）；

**薛兆丰**

北京大学国家发展研究院 教授

北京大学法律经济学研究中心联席主任



**何小锋**

北京大学经济学院 教授

博士生导师

**张亚光**

北京大学经济学院 副院长

博士生导师



**路长全**

北大经济学院 特聘讲师

伊利集团 原副总裁

**刘红松**

北大经济学院EDP特聘讲师

实战派沙盘培训师

沙盘研究专家

**【招生对象】**

企业董事长、CEO、人力资源总监等企业高管；上市公司和拟上市公司的高层管理者； 控股公司/集团公司高层管理人员；

**【学习安排】**

学制一年，每两月集中授课2-3天

**【学习费用】**

RMB 2万元/人（学员学习期间的食宿费、交通费自理）

**【联系方式】**

联系人： 张老师 15801019329 李老师 13661275200

电 话： 010-56156755

邮 箱: [pkuyxb@163.com](mailto:pkuyxb@163.com) [137198858@qq.com](mailto:137198858@qq.com)

**中国MBA经理人研修班**

**报名表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓 名** |  | **性别** |  | | **民族** |  | **出生日期** |  | **职 务** |  |
| **毕业学校** |  | | | | | | **专 业** |  | **最高学历** |  |
| **企业/单位名称** |  | | | | | | **年营业额** |  | **员工人数** |  |
| **联系地址** |  | | | | | | | | **邮 编** |  |
| **联系电话** | **办公：** | | | **传真：** | | | | **手机:** | | |
| **公司网址** |  | | | | | | **E-mail** |  | | |
| **身份证号** |  | | | | | | **籍 贯** |  | | |
| **工 作**  **经 历**  **简 介** |  | | | | | | | | | |
| **您对教学的**  **要求与建议** |  | | | | | | | | | |
| **您是通过什么渠道了解本期招生信息的？** | （请在确认项前**□**内划√并在括号内填上名称）  报纸/杂志 **□** （ ） 网站**□** （ ）  推荐人/单位**□** （ ） 其他**□** （ ） | | | | | | | | | |
| **招 生 办**  **联 系**  **方 式** | 联系人：张老师 15801019329（微信同号）  电 话：010-56156755  邮 箱：[pkuyxb@163.com](mailto:pkuyxb@163.com) [137198858@qq.com](mailto:137198858@qq.com) | | | | | | | | | |
| **备 注** | **是否需要帮助联系住宿（自主选择、费用自理）：是 否** | | | | | | | | | |

附注：1、此表复印有效。2、填好后请传真或邮件的方式传至招生办。