

北京大学企业管理与创新思维实战研修班

审批编号：北大培训 20240103 号

课程背景

党的二十大以后，伟大的祖国迈入了新时代，中国和世界正在面临着百年未有之大变局！中国社会的各行各业也即将翻开新的篇章！

商之大者，为国为民。面对未来产业结构与市场竞争格局的激烈变化，中国企业只有不断随经济变化梳理自己的商业模式，以全新的商业视角与管理思路，应对新时期下的商业变革、突破与可持续发展。企业未来唯一持久的竞争优势，就是具备比竞争对手更快速的学习能力和创新能力！把握趋势，建构优势，管理创新，系统提升！

课程特色

名师云集：汇集高校著名教授、管理专家、实战精英、国学大师、知名企业家。

高视野、重实战、案例教学。学员有机会与专家、大师和行业精英零距离研讨， 解决实际问题。

课程设置：紧扣当前的经济形势，以及企业应该采取的整体对策，结合领导者应具备的综合素质提升，既相对独立，又浑然一体，服务于企业家的针对性需求。

高端平台：北大平台，拓展建立优秀人脉资源，商场实战以学会友，尊享人生广交天下精英。

资源共享：整合全国各地精英同学资源，终身受益，为同学们打造一个高质量，高层次的学习交流圈。

招生对象

企业管理者、部门经理、希望提升企业战略管理能力的 CEO

课程设置

模块一：人力资源管理

工作设计与职位分析
绩效管理考核
薪酬管理
人员招聘与选拔
培训与人力资源开发
职业生涯设计与职业发展
战略人力资源管理

模块二：管理赋能

焦点解决式沟通与赋能管理
管理心理学—高效焦点解决 SF+领导力提升
现代管理者“高效焦点解决”思维
现代管理者“高效焦点解决”流程
高效焦点解决“激励心态”成果化
高效焦点解决“团队建设”成果化
高效焦点解决“业绩提升”成果化

模块三：企业管理

高绩效团队建设与执行力打造
高绩效团队建设与管理
九型人格与团队管理
管理技能提升
管理机制人性优先
领导力八项修炼
文化聚众：己欲立而立人，己欲达而达人。

模块四：实战营销

大客户营销与客户关系管理
政企客户销售思维与关系维护
高效商务谈判
TOB 大客户开发与商务谈判
战略市场营销
销售规划与执行落地
销售管理密码—打造销冠铁军
销售业绩目标管控与团队管理

模块五：管理中的人际关系与健康沟通

健康关系：人际沟通三境界
健康关系：人际沟通五雷区
健康关系：人际沟通十大兵法
人际冲突的概念、类型、根源、处理原则
商务沟通与公共表达
公共表达的道与术

模块六：国学【选修】
国学智慧与企业文化精神
国学精粹与管理哲学
曾国藩修身、用人与团队管理

部分师资简介

王新超：北京大学光华管理学院组织与战略管理系副教授。

吕帆：北京大学艺术学博士，“口语传播”“创新思维与表达艺术”等课程主讲教师。

朱冠舟：B2B 实战讲师，中国人民大学 MBA，长江商学院 EMBA，中央企业金蝶明珠俱乐部执行会长重庆大学兼职教授、高校特约讲师。

祁娜：国家注册二级心理咨询师，清华大学心理学系“抗击疫情心理援助”资助，焦点解决短期治疗（SFBT）心理咨询师。

李佳眉：著名实战派人力资源专家。

【教学安排】

线下课堂教学，一次2天，共5次课程，半年内完成。

上课地址：北京大学校内、游学。

【证书授予】

参加全部课程学习者，由北京大学颁发该研修班结业证书，证书统一编号，北京大学网站可查。

【课程费用】

学费：19800元/人，其中包括培训费、学习资料、学习用品。（食宿费用学员自理）开班后因个人原因未参加培训的，相关费用不予退还。

【报名表】

北京大学企业管理与创新思维实战研修班

个人资料					
姓名		性别			
证件号码					
籍贯	省/直辖市	市	民族	政治面貌	
办公地址			邮箱		
手机			办公电话	微信号码	
单位资料					
单位创立时间	年	月	担任管理工作时间	年	月
单位名称			单位网址		
职务			技术职称		
贵单位员工总人数			亲自管辖的员工人数		
贵单位上年度总资产	(亿)人民币				
贵公司是否有培训负责人	否 / 是(请注明)姓名:		联系方式		
学籍档案材料					
◆ 两张 2 寸蓝底近照 (电子版)			◆ 身份证复印件		
◆ 两张名片			◆ 最高学历、学位证书复印件		
学费汇款:					
单位名称: 北京大学深圳研究院 开户银行: 招商银行高新园科创支行 银行账号: 755914803410301 金额: 19800/人 (培训学费) 备注: 请务必在附言栏中注明“学员姓名+培训学费”字样					
联系人: 电 话: 微 信: 邮 箱:					
本申请表为保密文件, 仅供招生委员会使用。					