**经营方略**

**总裁高级研修班**

**（第 期）**

**招生简章**

**洞悉最新经济形势 探究企业运营逻辑**

****

**▍课程背景**

近年来，我国经济运行下行态势明显，作为新一轮经济周期与结构性调整叠加作用的产物，此次洗牌是由我国经济追赶阶段性成功派生而来，挑战严峻的同时也符合规律性。

与改革开放时期的几次经济下行调整比较，为什么本轮经济下行调整时间较长、难度更大？与本轮宏观周期调整叠加发生的结构调整有何特点？本轮调整又会产生哪些相对有利的条件？如何解读政府出台的相关政策应对与调整前景？

“危机”之中往往蕴藏着“转机”。在我国经济进入“弯道”的当下，很多企业都在“刹车慢行”。作为企业的经营者、领导者和决策者，如何审时度势，化“危”为“机”， 实现“弯道超车”？这就需要我们的企业家不断学习最前沿的知识，准确把握政策形势，才能把握企业命脉。在这个拐点，让我们汇聚在中国思想策源地的百年名校——北京大学，聆听大师们的谆谆教导，倾听行业专家对当下时局的剖析以及企业应对的良策，探讨企业经营之道，学习前沿管理理念，交流管理心得，提升领导魅力，结交更多的企业家朋友，把握机遇，迎接未来！

**▍课程特色**

**●首创课堂**

首创“1+5”模式的创新型实战课程，“1”针对当前的经济形势，企业应该采取的整体对策，是动态的课程；“5”则综合体现了北京大学的人文优势，其国学智慧、经营韬略、管理境界、领导魅力、实战案例五大课程模块既相对独立，又浑然一体，是具有北大特色、不可多得的精品课程。

**●最佳平台**

提供北大丰富的技术、市场、产品、人脉、学习资源，为企业发展提供动力；整合高端资源，智慧、资本有机嫁接；经营方略班多年来吸引了数千名来自世界各地的优秀企业家，迄今已成为中国最受欢迎的总裁课程之一。

**●识势相时**

汇聚国内外顶尖的经济学家、管理学家、金融学家，实时分析政策形势、经济形势，从最广阔的视野和最权威的角度，剖析最前沿的企业经营战略。

**● 实战提升**

 实战、实用、实效权威解惑。通过实战训练提高学员管理企业的思维和能力，解决企业跨越式发展过程中的根本问题，依据学员的实际的需求反馈，进行个性化的解决。帮助企业高层管理者掌握企业运营方法，在竞争激烈的市场环境中，提升企业竞争力。

**●高端论坛**

每年组织大型论坛，与私募、国学、管理、电商、互联网金融等班级上万人同台交流，最大限度扩展人脉关系，为同学们打造一个高质量，高层次的学习交流圈。

**●总裁同学会**

加入总裁同学会联盟，以“学习、提升、真诚、合作、共赢”为宗旨，整合全国各地精英同学资源，打造最具活力、契合点的同学经济体，增进学员交流与合作，抱团成长！

**▍课程设置**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程模块一：商业经济学** | | |
| **第一单元：宏观经济专题**  关键要点: 1、当前宏观经济形势分析  2、世界经济与金融趋势  3、国际经济危机与中国企业的发展  4、宏观经济政策对国内外经济的影响 | | **第二单元：中国前沿问题政策解读**  关键要点: 1、“十三五”规划解析  2、热点政策解读  3、“一带一路”对中国经济的影响  4、新常态下的企业对策 |
| **第三单元：金融市场与投资管理**  关键要点: 1、行业分析与投融资决策  2、投融资在中国的发展现状  3、资本市场与企业融资  4、资本运营与风险投资 | | **第四单元：中国经济转型**  关键要点: 1、中美经济与中国经济转型  2、突破现有商业模式边界  3、经济新常态下的创新与创业  4、经济转型成功企业案例分析 |
| **课程模块二：企业制胜宝典** | | |
| **第一单元：资本运营与金融决策**  关键要点: 1、投资组合分析  2、投融资决策与管理  3、资本运作的系统管理  4、企业财务与金融之道 | | **第二单元：战略管理**  关键要点: 1、战略管理新思维  2、战略的力量  3、博弈论竞争策略的启示  4、战略案例精密解析 |
| **第三单元：营销管理与实战**  关键要点: 1、切割营销  2、品牌营销  3、整合营销  4、实战营销案例解析 | | **第四单元：企业战略财务管理**  关键要点: 1、非财务人员的财务管理  2、公司预算与成本管理  3、财务报表的风险防范  4、财务报表快速分析 |
| **第五单元：公司治理**  关键要点: 1、公司治理的概念  2、公司股份体质问题  3、提高公司治理结构的有效性  4、建立健全公司治理结构 | | **第六单元：商业模式创新**  关键要点: 1、突破现有商业模式边界  2、产业互联中的商业盈利模式  3、商业模式创新  4、经营管理模式创新 |
| **第七单元：法律风险防范**  关键要点: 1、法律思维进行决策和管理  2、有效防范企业法律风险  3、从法律的角度进行自我保护  4、用法律为企业创造价值 | | **第八单元：项目管理**  关键要点：1、项目管理发展历史  2、危机中的项目管理  3、项目管理中的案例分析  4、实战项目管理应用 |
| **课程模块三：企业管理与品牌建设** | | |
| **第一单元：毛泽东领军之道**  关键要点: 1、思想文化怎样落地  2、如何打造铁的纪律  3、内部人际关系的协调  4、战略视野的锤炼 | **第二单元：领导力艺术**  关键要点: 1、领导力的艺术  2、领导力的提升  3、人际关系协调艺术  4、领导力的智慧 | |
| **第三单元：管理沟通**  关键要点: 1、管理沟通的重要性  2、建立良性的沟通机制  3、心态管理  4、团队建设与激励 | **第四单元：企业人才战略**  关键要点: 1、人才战略  2、人力资源激励技术  3、投资性薪酬制度设计  4、从制度管理到人本管理 | |
| **第五单元：团队建设与企业文化**  关键要点: 1、团队建设  2、企业文化  3、高效团队  4、企业精神塑造 | **第六单元：领导心理学**  关键要点: 1、组织行为学  2、利用心理学开发潜在领导力  3、领导者角色心态调试  4、个人素质与人生幸福 | |
| **课程模块四：国学智慧与人文修养** | | |
| **第一单元：国学智慧与管理创新**  关键要点: 1、企业的道德和社会责任  2、解读乔致庸的中庸之道  3、中华经商古训  4、佛家智慧解决创业心与境 | **第二单元：中国商道智慧**  关键要点：1、《史记·货殖列传》商道智慧  2、古代商人商场谋略  3、中国商道中的经营之道  4、中国传统的商业道德 | |
| **第三单元：孙子兵法解读**  关键要点：1、孙子兵法战略范畴及理念  2、孙子兵法战略艺术  3、孙子兵法在商场中的应用  4、孙子兵法与领导科学 | **第四单元：北大历史研究**  关键要点：1、北京大学的历史记忆  2、北京大学文化积淀  3、北大的人文精神与管理理念  4、商界精英的预测眼光 | |
| **课程模块五：传统企业触网与网络营销** | | |
| **第一单元：传统企业与电子商务**  关键要点：1、全行业电子商务时代的到来  2、传统企业如何应用电子商务  3、传统企业触网战略规划  4、互联网时代品牌建设与管理 | **第二单元：移动互联时代企业应对之策**  关键要点：1、企业对移动互联终端的应用  2、如何利用大数据进行客户分析  3、移动互联时代的企业实战营销  4、产业链的整合与模式创新 | |
| **第三单元：网络舆情与危机管理**  关键要点：1、预防经营过程中可能存在的危机  2、应对各种危机情境的决策  3、阻止危机的蔓延并消除危机  4、危机事件与媒体应对 | **第四单元：传统行业互联网时代的“营销突围拐点”**  关键要点：1、传统渠道销售出路的创新  2、传统渠道创新策略:去购物与在购物  3、独特互联网营销案例透视  4、销售出路创新与顾客需求策划 | |
| **课程模块六： “赢”在实战** | | |
| **第一单元：实战演练与经营分析**  关键要点: 1、商战沙盘演练  2、多层次人格测试  3、高端定制服务  4、优秀企业参访 | | **第二单元：拓展训练**  关键要点：1、提升综合素质  2、深层次交流、创造商机  3、提高团队配合  4、拓展多种思维 |

**▍部分师资**

**李稻葵 清华大学金融系主任，中国与世界经济研究中心主任**

**梁小民 著名经济学家**

**李 晓 中国政法大学商学院教授，CCTV百家讲坛“商贾传奇”主讲人**

**张国刚 清华大学历史系教授、博士生导师，中国中外关系学会副会长**

**刘红松 中国战略与管理研究院首席专家，资深心理学家与战略管理专家**

**江 英 中国军事科学院研究员,博士生导师,中央政治局授课人**

**路长全 中国著名营销专家，中央电视台广告部策略顾问**

**张智勇 北京大学心理学系副教授**

**钟朋荣 著名经济学家，曾被称为中国经济学界的“京城四少”之一**

**雎国余 北京大学经济研究所所长，著名经济学家**

**王明基 北京大学人力资本研究所研究员，CCTV-中央教育台《东方名家》栏目主讲**

**丁守海 中国人民大学经济学院教授**

**杨世文 北京师范大学马克思主义学院教授、博士生导师**

**黄俊立 北京大学经济学博士、副教授**

**鞠远华 人际沟通培训专家**

**罗惠依 中科院心理研究所认证“催眠与心理治疗师”，奥运会组委会“形象礼仪培训师”**

**臧日宏 中国农业大学经济管理学院教授，全国宝钢教育奖获得者**

**王永杰 实战沙盘训练专家**

**曹乃承 北京大学客座教授、知名电商领域投资专家**

**▍招生对象**

● 各行业领先的企业董事长、总经理等高层管理人员。

● 各行业影响力较大的创业家、实战家。

**▍课程时间**

● 学制一年，每个月上课一次，每次集中授课2-3天。

**▍课程学费**

● 原价：6.8万元/人（学习期间的食宿费、交通费自理）

**现尊享超值价：2万元/人**

**▍招生办公室**

● 北京大学官方招生电话：13716998121 赵老师 李老师

经营方略总裁高级研修班

**报名申请表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓 名** |  | | | | | | | **性别** | | | |  | | | | **年龄** | | | |  | | | | | | | **贴照片** | | | | |
| **工作单位** |  | | | | | | | | | | | | | | | **职位** | | | |  | | | | | | |
| **单位地址** |  | | | | | | | | | | | | | | | **邮编** | | | |  | | | | | | |
| **固定电话** |  | | | | | | | | | | **传 真** | | | | |  | | | | | | | | | | |
| **手　　机** |  | | | | | | | | | | **E-mail** | | | | |  | | | | | | | | | | |
| **身 份 证**  **号 码** |  |  |  |  | |  | | |  |  | | |  |  | | | |  |  | | |  |  | | |  | |  |  |  |  |
| **教育背景** | **毕业院校** | | | |  | | | | | | | | | | | | **学历与学位** | | | | | | |  | | | | | | | |
| **毕业时间** | | | |  | | | | | | | | | | | | **专业** | | | | | | |  | | | | | | | |
| **工作简历** |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **企业信息** | **公司性质** | | | |  | | | | | | | | | | **是否上市公司** | | | | | | | | | | **□是　 □否** | | | | | | |
| **所属行业** | | | |  | | | | | | | | | | **是否有上市规划** | | | | | | | | | | **□是　 □否** | | | | | | |
| **年营业额（万元）** | | | | | |  | | | | | | | | **是否有投资计划** | | | | | | | | | | **□是　 □否** | | | | | | |
| **企业规模（人）** | | | | | |  | | | | | | | | **是否有融资计划** | | | | | | | | | | **□是　 □否** | | | | | | |
| **是否预定房间** | **□需要　 □不需要** | | | | | | | | | | **有关课程申请联系** | | | | | | | | | | **□我本人 □培训负责人** | | | | | | | | | | |
| **贵公司是否有**  **培训负责人** | **□否 □是（请注明） 姓名： 电话/手机：** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **您的建议与要求：**  **申请人：**  **年 月 日** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |