**北京大学新时代企业家创新管理研修班**

审批编号：北大培训 20200132 号

**【课程简介】**

党的十九大以后，伟大的祖国迈入了新时代，正如习近平总书记所言，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！

新时代催生新要求，新时代呼唤新模式，新时代锻造新龙头。新经济形态的不断涌现及市场竞争模式不断产生的新变化，推动着企业管理模式快速向前发展，时代赋予的一系列的新变化要求作为经济发展的决定力量，我们的企业家们，必须具备创新的思维、崭新的视野、宏大的格局、先进的企业管理模式和不断更新的知识，才能在新时代为企业铺好路、把好舵，为企业发展插上腾飞的翅膀！

2020 年的疫情，影响了中国，更改变了世界，后疫情、新时代，国内经济和世界格局将发生亘古未有的变化，我们应该如何重新布局？环境已变、市场已变，我们如何变？

本课程秉持“以北大创新精神，造卓越企业领袖”的理念，将企业管理与国家重大发展方向与战略紧密结合，为中国和全球的企业培养大批高层次、复合型领导人才。本课程的定位是为全球培养具有国际视野、熟悉中国新时代特征，具备前瞻、哲思和创新能力的卓越领导人才,使其能够系统掌握宏观经济趋势、公司战略、公司治理、企业文化、品牌建设、管理创新、运营管理、投融资等领域的专业知识,运用先进的分析方法及技术,成为高层次、复合型的商业领袖和领导者。本课程植根中国，放眼世界，理论与实践相结合，注重“价值、知识和技能”三位一体的工商管理领导力提升。

**【招生对象】**1、企业高层领导人。2、本科以上学历且3年以上管理工作经验。3、大专学历且5年以上工作经验，担任管理工作者。（符合其中一项即可）（不招收党政机关、国有企业、事业单位等公职人员参加或旁听）

# 【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。

|  |
| --- |
| **【课程设置】** |
| **课程名称** | **课程内容** |
| 大迭代—丰裕社会的商业模式和品牌构建 | 习近平新时代社会主义思想在经济发展中的重大指导作用疫情过后社会有哪些变化？新的机会在哪里？中小企业坚持还是放弃？还是蛰伏？ 传统行业的机会工业化和信息化时期崛起企业 |
| 古人识人用人智慧 | 中国古代选人用人智慧解读 中国古代选人用人制度的变迁吕氏春秋之论人道冰鉴中的经典识人，用人术 |
| 资本市场与投资管理 | 新形势下产业投资决策互联网，大数据区块链+企业转型升级金融创新与风险管理并购、重组与整合企业投融资决策与上市 |
| 互联网时代商业模式创新 | 爆款产品的规划和打造方法互联网+战略重构传统企业如何直面挑战及突出重围如何重启增长战略：商业模式重构 |
| 企业运营实战沙盘模拟 | 从战略到执行快速落地 掌握管理平台的构建逻辑提升换位思考及跨部门沟通协调效率PDCA 闭环管理 |
| 阳明心学与现代企业管理 | 阳明心学的历史贡献与当代价值心即理的本体论知行合一的工夫论致良知的方法论阳明心学运用于企业管理的经典案例及启示 |

|  |  |
| --- | --- |
| 组织行为学 | 如何提升团队执行力，打造成功组织如何进行组织变革与管理创新组织管理与革新的新背景组织变革的模型思路强有力的企业文化与学习型组织的构建 |
| 团队建设 | 管理技能评测与管理法则销售管理者的个人管理技能提升 销售团队不同发展阶段的管理对策销售任务分解与传达技巧销售人员激励--调动下属积极性 |
| 孙子兵法与企业谋略 | 道与术：企业文化为道，经营模式为术孙子兵法的战略管理框架守正出奇的战略分析思路上下同欲的制胜之道军争之法的运营策略道德为体，谋略为用 |
| 中国文化之源：先秦百家争鸣 | 儒 家 法 家 墨 家 道 家 名 家 阴阳家农家兵家 |
| 道礼与五经 | 孔子智慧与国学的基本精神和主要构成国学的定义和复兴之必要孔子智慧的 神，物，心中庸两大标本或典范五经的文化意义和基本精神 |
| 新时代的领导艺术 | 绩效管理心态转变有效沟通业绩与人才：选人重在智慧与性格心态与激励：欣赏与信任他人 |
| 战略性人力资源管理 | 战略性人力资源管理的四大核心职能自上而下与自下而上的战略规划管理幅度与管理层级招聘与人员配置从人力资源角度衡量KCI |
| 营销的基本原理 | 超级符号原理的品牌十六字咒：品牌寄生、购买理由、超级符号、货架思维。从结果到思维方法的思维模式 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | 营销-有盈利地满足顾客需求新一代消费者，比如 90 后 00 后，更喜欢什么类型的广告 |
| 股权激励的风险与应对 | 公司结构治理的 19 道防火墙和 19 大治理规则法律文本董事与董事会规范股份公司股权设计相关文件：股权转让协议增资扩股协议，股东进入推出机制，有限合伙企业持股平台协议 |
| 宗教、哲学与人生 | 什么是哲学宗教与哲学认知方式的共性由发展过程看宗教与哲学的互渗为什么要热爱和追寻智慧如何品味哲学家的思想盛宴 |
| 战略定位 | 商业竞争的本质定位方法：抢先定位，关联定位，重新定位定位四步法寻找品牌定位 |
| **【部分拟聘师资】** |

**阎步克：**北京大学人文学部副主任，北京大学历史学系教授，博士生导师，教育部长江学者特聘教授。

**李四龙：**北京大学哲学系（宗教学系）教授，博士生导师。**张学智：**北京大学哲学系教授，博士生导师。

**冯 科：**北京大学经济学院教授，北京大学房地产金融中心主任。 **王守常：**北京大学哲学系教授，博士生导师，北京大学国学院院长。

**张智勇：**北京大学心理与认知学院教授，博士生导师，北京大学十佳教师。

**张 辛：**北京大学考古文博学院教授，博士生导师，著名国学专家，书法家，书画鉴定家。

**程玉缀：**北京大学中文系教授,博士生导师。

**刘 戈：**中央电视台财经评论员，财经作家，曾出版《野生状态》《危机与重生》**周 石：**中国人民大学教授。

**小马宋：**知名战略营销专家，独立战略顾问。

**张甲伟：**著名企业管理专家，资深沙盘模拟培训专家、国内管理沙盘培训开创者。

**程广见：**销售与回款领域的跨界专家，大客户营销管理实战派讲师，十五年海内外公司销售管理工作经验，具有丰富的市场营销、销售及管理经历。

**朱冠舟：**实战型人力资源管理专家，中国人民大学 MBA，长江商学院 EMBA。**宋俊生：**北京大学法学学士，某律师事务所执行主任。

**寇 飞：**实战派市场营销专家，17 年营销管理及互联网运营经验。

**石泽杰：**国家科技部专家库专家评委；国家工信部全国领军人才项目专家。**李志文**：定位战略专家

# 【教学管理】

**学制：**学制一年，每两个月内集中上课一次，每次两天（个别三天）。共16天，128学时。

**培训地点：**北京大学校内，深圳，西安，青岛，北戴河等。

# 【证书授予】

参加全部课程学习者颁发结业证书，证书统一编号，加盖公章。

学员按学校学生管理制度统一管理，建立学员档案，同学录加入北京大学校友录。

# 【课程费用】

**学费：**49800元/人，其中包括培训费、讲义费、拓展训练费等。

（食宿费用等其他相关杂费学员自理。）

**北京大学新时代企业家管理创新研修班报名表**

|  |
| --- |
| **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 |
| **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
 |
| **请将申请表发回至：** |
| 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 。 |