**EMBA（工商管理）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EMBA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EMBA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，EMBA（工商管理）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。2019年EMBA（工商管理）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管理者的特殊角色，全方位提升框架理论与综合管理能力。

**【课程体系】**

|  |
| --- |
| 一、EMBA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、EMBA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：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 |
| **第五模块：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 |
| **第六模块：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 |
| **第七模块：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、EMBA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、EMBA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，每月集中授课2天

**【学习费用】**

RMB 2.98万元/人（学员学习期间的食宿费、交通费自理）

**【报名联系】**

报名电话：010-51294164、13120255228（微信）

报名邮件：pkubiz@126.com 或496401008@qq.com

联系人：梁老师

**【入学流程】**

提交报名表 → 报名审核 → 交纳学费 → 入学通知书 → 报到入学

 **报 名 登 记 表**

以下信息仅用于录取审核工作和制作班级同学录，为申请人保密，请酌情详细填写（红色必填）。

|  |
| --- |
| **个人信息** |
| 姓 名 |  | 性 别 |  | 照片（2寸） |
| 出生年月 |  | 籍 贯 |  |
| 最高学历 |  | 专 业 |  |
| 移动电话 |  | 电子邮件 |  |
| 身份证号码 |  |
| **学习及****工作经历** | **时间** | **单位名称** | **主要经历（职务）** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **目前公司信息** |
| **公司名称** |  | **职 务** |  |
| 公司电话 |  | 网 址 |  |
| 通信地址 |  | 邮 编 |  |
| 公司性质 |  □国有企业 □民营/私营企业 □外商独资企业 □中外合资企业 □政府部门和事业单位 □其他(请注明)  |
| 所属行业 | □制造业 □金融投资□贸易、服务业□房地产建筑 □信息、通讯 其他\_\_\_\_\_\_\_ | 企业年销售额 |  | 企业员工人数 |  | 兴趣爱好 |  |
| **其他信息** |
| 入学报道资料 | ★报名登记表 ★名片1张 ★身份证复印件1张 ★企业简介 ★营业执照副本复印件1张 |
| 学习期望 |  |
| 其他说明 |   |

**申请人签名： 日期：**

填好发送至：邮箱：pkubiz@126.com 或微信13120255228 即可