**2017年最受欢迎的培训项目！**

**实战精华分享，千位管理精英聚会！**

**2017精华实战版**

**MINI-MBA**

**火热报名中**



**【开课时间】**2017年4月8-9日

**【适合对象】**企业总经理、副总经理、总监等，大中型企业部门经理、业务骨干等。

**【授课时间】**每两个月周末上课2天，集中一年时间，可灵活选择循环上课。

**【授课地点】**北京 清华大学

**【主讲老师】**以清华大学等首都知名高校的教授、知名实战派讲师为主力阵容

**【课程费用】**  
1、**面授学习费用：**人民币**12800元/人**（含授课费、资料费、茶点、联谊、证书费；交通食宿自理）  
2、**直播学习费用：**人民币**1980元/人**（利用互联网直播技术把清大研修班优质课程面向全国中高层管理者实现课堂内外**同步**直播，真正解决了学习型企业和高管没时间及培训费用高的痛点。）  
3、**汇款信息：**

户 名：北京清大厚德教育科技研究院

账 号：0200042009200068765

开户行：工行北京黄楼支行

用 途：清大MINI-MBA研修班×××学费

* **【为什么是精华实战版MBA？】**

MBA培养模式是国际公认的培养中高级经理人的重要途径，课程设计与教学方法不同于传统的学位教育。参加培训的学员可以通过系统地研修MBA的10门核心课程及包括系列专题讲座在内的多门选修课程，在半年之内全面系统地掌握MBA课程的核心精髓，提高商务问题的分析能力和决策能力，将所学知识迅速运用到实践中去，有效提升管理能力与思维视野。同时大量定期见面、共同研讨的同学资源将是最好的人脉积累。



* **【你能得到什么？】— 实战与体系紧密结合，投入时间适中、收费低，广聚人脉**
  + - 1. 参考MBA严谨的课程理论体系，同时强调课程内容的实用性能和针对性，取消非核心课程与非实用性课程。帮助学员既有效提升实战管理能力，也能建立管理理论体系。



* + - 1. 课程采用案例教学模式，培养学员分析解决实际问题的思路和手段，轻松而实用。
      2. 上课时间安排在周末，不会影响到学员的正常工作时间与精力安排。
      3. 各行各业精英济济一堂，扩大事业交际圈，获得更多的跨行业知识，获取更多的合作机会。
* **【课程介绍】 实战精华的课程体系**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **课 程 名 称** | 课时 |
| 1 | **开学典礼 及 《如何成为学习型管理者》主题演讲** | 半天 |
| 2 | **构建高绩效组织**  包括但不限于：组织行为学概论/个体行为的基础/价值观、态度和工作满意度/激励理论/群体行为的基础/沟通、领导、冲突/组织设计/组织文化等内容。 | 1天 |
| 3 | **战略创新**  包括但不限于：战略的意义/商业模式创新/如找寻无人竞争的“蓝海”战略等内容。 | 1天 |
| 4 | **电商超越传统的营销模式**  如何选择适合的网络营销模式：微博微信营销  如何利用现有网络营销模式进行企业营销  如何打造自己的网络营销模式 | 1天 |
| 5 | **透过财务报表决策企业经营**  包括但不限于：企业财务经营决策/财务风险的种类和可能造成的危害/财务风险的防范/财务风险的控制体系等内容。 | 1天 |
| 6 | **企业营销实务**  包括但不限于：市场营销概论/战略三角分析/市场细分、目标与定位/战术性营销/竞争性营销策略/关系营销/营销战略实施等内容。 | 1天 |
| 7 | **人力资源管理实务**  包括但不限于：知识经济与人力资源/人力资源的内涵、外延/人力资源管理与开发/人力资源的战略规划/ /考核与奖惩/薪酬福利/绩效管理/培训与发展等内容 | 1天 |
| 8 | **如何有效管理客户**  包括但不限于：如何建立长期的客户关系/客户关系管理工具/服务制胜/网络时代的客户关系/为不同客户提供差异化服务等内容。 | 1天 |
| 9 | **卓有成效的管理者**  包括但不限于：管理者的原则/管理者的核心能力/如何有效管理等内容。 | 1天 |
| 10 | **企业经营沙盘模拟（上）---亲身、实景模拟企业经营** | 1天 |
| 11 | **企业经营沙盘模拟（下）---亲身、实景模拟企业经营** | 1天 |
| 12 | **毕业典礼** | 半天 |

* **【邀请讲师阵容】专注于实战实用，精选顶级师资**

|  |  |
| --- | --- |
| **万钧先生** | 近5年清华、北大等总裁、营销班课程最受欢迎主讲老师之一，多家单位顾问专家 |
| **王雪莉博士** | 清华大学经管学院人力资源系副教授，擅长组织变革、人力资源管理、企业文化。 |
| **姜彦福教授** | 清华大学经管学院授、博导。擅教长企业组织与公司治理、技术创新与制度创新。 |
| **曹渊勇先生** | 实战派讲师，资深人力资源专家，曾为联想、雪佛龙、顺驰等知名企业提供服务。 |
| **吕永泽先生** | 实战派讲师，资深沙盘模拟导师，曾为中石油等众多知名企业提供服务。 |
| **邢 铮先生** | 北京经济干部管理学院教授，广受欢迎的资深财务专家。 |
| **鲁百年先生** | 博士、实战派讲师。曾任美国甲骨文公司高级咨询顾问、创智科技股份副总裁 |
| **曾沛涛先生** | 实战派讲师，美国注册会计师，资深财务专家，曾担任麦当劳、家乐福财务总监。 |
| **夏保罗先生** | 美/ 台“实战派”管理大师，曾任美国芝加哥大学MBA,美国花旗银行亚太CEO |
| **赵子忠先生** | 广告学博士,中国传媒大学广告学院副教授，新媒体领域最前沿的学者 |
| **路长全先生** | 06中国十大营销专家领袖，中国唯一被邀请到哈佛、斯坦福大学讲学的营销大师 |

**注:详细师资课程时间安排,请以入学后颁发的学员教材为准.**



* **2016精华实战MINI-MBA高级研修班课程表**

|  |  |
| --- | --- |
| **课程一企业创新与超越性思维** | **课程二 转型升级与商业模式创新** |
| * 新经济时代的紧迫性 * 克服思维障碍 * 商业创意思维 * 超越性思维的方式 | * 转型升级的时机、趋势和关键 * 产业链分析与商业模式选择 * 商业模式的创新 * 商业模式的力量 |
| **课程三有效的销售管理** | **课程四电商与微营销** |
| * 销售目标的制订和分解 * 销售团队的绩效管理 * 销售人员的选、育、留 * 销售业绩的提升 | * 如何选择适合的网络营销模式： * 微博微信营销 * 利用现有网络营销模式进行企业营销 * 如何打造自己的网络营销模式 |
| **课程五 企业营销实务** | **课程六 构建高绩效组织** |
| * 战略三角分析 * 市场细分、目标与定位 * 战术性营销 * 竞争性营销策略 * 关系营销 * 营销战略实施市场营销概论 | * 组织行为学概论 * 个体行为的基础 * 价值观、态度和工作满意度 * 激励理论，群体行为的基础 * 沟通、领导、冲突 * 组织设计与组织文化 |
| **课程七卓有成效的管理者** | **课程八 战略创新** |
| * 管理者的原则 * 管理者的核心能力 * 如何有效管理 | * 战略的意义 * 商业模式创新 * 如找寻无人竞争的“蓝海”战略 |
| **课程九 人力资源实务** | **课程十 有效的客户管理** |
| * 知识经济与人力资源 * 人力资源管理与开发 * 考核与奖惩 * 薪酬福利 * 绩效管理 * 培训与发展 | * 如何建立长期的客户关系 * 客户关系管理工具 * 服务制胜 * 网络时代的客户关系 * 为不同客户提供差异化服务 |
| **课程十一 企业经营沙盘模拟（上）** | **课程十二 企业经营沙盘模拟（下）** |
| * 亲身、实景模拟企业经营 | * 亲身、实景模拟企业经营 |

**▍教学管理**

1、研修班设班主任一名，负责相关的教学管理工作；由班主任协助组建班委会，选举班长等班委会人员，协助教学管理；

2、班委会组织酒会、球赛、同学联谊、互访企业、成立班级企业等活动；

3、评选优秀学员，颁发优秀学员荣誉证书；  
4、学员在清大厚德商学院正式注册并进行学习管理。

**▍报名流程**

1. 提交报名申请表 2、交纳学费 3、提交报名申请材料
2. 发入学通知书 5、报到上课

**▍学习认证**

完成全部课程并通过考核者，可获得“精品MBA高级研修班”结业证书。

**▍报名咨询**

报到地址：北京市海淀区清华大学独峰书院

联 系 人：王老师 18610001769

联系电话：010-57220227

邮 箱：[tsinghuadx@qq.com](mailto:tsinghuadx@qq.com)

微 信：18610001769 QQ: 1530688819

**后附报名表**

**《清大MINI-MBA高级研修班入学申请表》**

课程咨询：王老师 18610001769 传真：010-57220227

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓 名 |  | 性 别 |  | | 出生日期 |  | 照 片 (可暂不贴) |
| 民 族 |  | 婚 否 |  | | 年 龄 |  |
| 文化程度 |  | 专 业 |  | | 籍 贯 |  |
| 单位名称 |  | | | | | |
| 通讯地址 |  | | | | 邮 编 |  |
| 所在部门 |  | 职 务 |  | | 单位电话 |  | |
| 外语语种 |  | 职 称 |  | | 手 机 |  | |
| 身份证号 |  | | | | 传 真 |  | |
| 公司网址 |  | | | | E-mail |  | |
| 个人受教育情况 | | | | | | | |
| 年月-年月 | 毕业院校名称 | | | | 所学专业 | 学 位 | |
|  |  | | | |  |  | |
|  |  | | | |  |  | |
| 个人工作经历 | | | | | | | |
| 年月-年月 | 工作单位及部门 | | | | 职 务 | 工作业绩 | |
|  |  | | | |  |  | |
|  |  | | | |  |  | |
| **清大汇款信息:（学费：12800元）**  户 名：北京清大厚德教育科技研究院  开户行：工行北京分行黄楼支行  帐 号：0200042009200068765  **特别说明**：汇款后请将汇款凭证复印件传至学校招生办公室010-57220227王老师收,学校收到传真后在开课前统一开据研究院发票。 | | | | 个人建议与要求**:**  签名：  填表日期： | | | |

注：此表所填信息仅用于招生工作，对外保密，请您详细填写。(复印有效)