

北京大学新时代企业工商管理高级研修班

审批编号：北大编号20210383号

【课程背景】

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。

【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，结合领导思想自由。兼容并包



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】

- 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。录取学员需签订北京大学社会招生非学历教育培训项目协议书。）

课程设置

课程名称	课程内容
企业发展—双循环新发展格局	新发展的形势和环境 产业发展亟待转型 资本密集型产业向技术和知识密集型产业的转换 推进由工业化初期轻工业发展 密集型产业制造业的发展
企业数字化转型升级	数字企业成熟度模型 区域数字化经济发展 数字时代的商业模式创新 企业价值链重构
公司治理与资本运营	查尔斯汉迪的 S 曲线 企业成长的 S 曲线与投融资的形势 资本市场收益三角形 公司治理与组织成长
	绩效管理心态转变有效沟通



新时代的领导艺术与领导心理升维	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
企业危机管理	行业分析与投融资决策 投资银行与资产证券化 法律风险防范 体制建设 常见企业法律事务
企业投融资—金融风险防范	融资法律风险规避 融资募集程序 法律风险防范 体制建设 常见企业法律事务
企业税务战略	金税三期对企业的威力 企业税务规划 纳税筹划 企业重大涉税风险雷区 企业税务风险管控
企业绩效管理： 赢在利出一孔的绩效管理体系	绩效管理概述 利出一孔的绩效管理思想 构建管理体系 价值创造 绩效管理的指标管理技术
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
创新思维与领导表达艺术	创新表达设计 口语传播理论 领导表达中常见误区分析 融媒背景下领导者如何做好企业宣传
黄帝内经与养生智慧	黄帝内经的文化遗产 黄帝内经的思维模式 概念养生与内在养生 用内经智慧
股权激励的风险与应对	公司结构治理的 19 道防火墙 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
品牌推广与战略管理	品牌文化战略策划 如何打造企业品牌和产品品牌品牌 价值评估与交易上市品牌资产保值与提升 市场结构与竞争对手分析 建立具有竞争力的分销通路
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
商业模式与资本运营	什么是商业逻辑 资本运作与企业投融资基础金融市场与金融创新企业金融的风险控制 融资渠道比较分析及选择
B2B 大客户开发与管理	营销热门软件的使用 营销谈判 客户分流与递增 网络营销工具的应用 策略与方法
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
创新营销	宏观展示营销学的历史、现状和趋势 传统企业如何直面挑战及突出重围 互联网+下的企业战略创新
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
从历史智慧看新时代企业管理	从历史看进退智慧 做事交往的大法则 管理服务的大智慧
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

【部分师资介绍】

张 辉：北京大学经济学院副院长、学位评定委员会理论经济学分会主席。

董小英：北京大学光华学院国家高新技术开发区发展战略研究院副院长。

黄俊立：北京大学民营企业研究所执行所长、北京大学马克思学院副教授。

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。

王新超：北京大学光华管理学院组织与战略管理系副教授。

刘新立：北京大学经济学院副教授、北京大学风险管理与保险学系主任。

王守常：北京大学哲学系、宗教学系教授，北京大学中国哲学与文化研究所副所长。

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。

吕 帆：北京大学党委宣传部宣传办主任、北京大学艺术学博士。

岳庆平：原北京大学历史学系教授、博士生导师；九三学社中央研究室主任。
中共中央统战部机关党委常委，中共中央直属机关党代表。

宋俊生：北京大学法学学士，某律师事务所执行主任。

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。

於丙才：著名财税专家。

路长全：著名实战营销专家。

李冬梅：著名实战派人力资源专家。



王 勇：著名实战营销专家。

黄正宏：著名实战专家，首席讲师。

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。

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。

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。

王国玮：北京中医医院副院长。

【教学管理】

学制：学制一年，从 2021 年 9 月 6 日至 2022 年 9 月 6 日，两个月内集中上课一次，每次两天（个别 3 天），共 18 天，144 学时。培

训地点：北京大学校内。

【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，校官网可查。

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。）

【报名缴费】

1. 填写报名表；
2. 提交资料：身份证复印件一份；个人及企业简介各一份；本人近期免冠照片二寸两张，照片背面用圆珠笔写上姓名；名片两张。
3. 报名截止后，我们将在 5 个工作日内进行审核，并向申请人通报审核结果，对合格者发送录取通知书及入学报到须知；不合格者退还申请材料。
4. 被录取的学员在接到录取通知后，请将学费于指定日期内汇入以下账户，并签订北京大学社会招生非学历继续教育培训项目协议书，汇款时请备注学员姓名，并将汇款底单截图发送到指定邮箱。学费到账后由我院统一开具发票。

开户银行：招商银行深圳高新园支行

单位名称：北京大学深圳研究院

银行账号：7559 1480 3410 301

思想自由。兼容并包

联系人：黄老师 158 0129 0683（微信）



北京大学
PEKING UNIVERSITY

北京大学新时代企业工商管理高级研修班

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: 招商银行深圳高新园支行 银行账号: 755914803410301 金额: 49800元/人 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。					