

全面学习华为从跟随者到一流行业领导者的变革之道

## 对标华为<sup>®</sup>EMBA 体系化管理研修班

华为不仅仅是世界 500 强企业，在短短的 25 年时间里从投资 2 万元到 2014 年实现销售收入达 2800 亿元的世界级通信企业，位居行业全球第一名，全球财富 500 强第 285 名。近几年在全球经济衰退、国内经济增长低迷的复杂经济形式下，华为靠什么在如此激烈的竞争环境下逆袭发展，是什么管理基因推动企业的持续增长？正如任正非说：“管理第一，技术第二；我们正走在西方的路上；华为管理没有秘密，任何人都可以学，我们的成功唯有依靠自己”。本课程通过华为 20 多年发展历程管理实际经验的梳理和总结，真实全面的案例呈现，多角度解读华为“狼性”卓越绩效团队的复制理念、方法与工具。学习标杆，与巨人同行，从危局迈向重生、从平庸走向优秀，从优秀迈向卓越，华为的管理实践都将给你带来全新的思考和启发。

效能思维商学院致力于培养视野开阔、情怀卓越、富有创造力的商业精英领袖，助力企业快速增长，赋能有追求的企业实现从 0-1-10-100 的经营效能指数级增长，成就一流行业领导者，成就下一个行业华为，致力于中国企业的转型升级事业，为帮助中国企业通过价值创新实现可持续成长，实现强企梦、强国梦而矢志奋斗。

### 【中小企业为什么要学习华为】

**华为正是通过对标学习世界 500 强 IBM，才从一家三流的企业逐渐成长为一流行业领导者！**

30 年前，任正非感觉非常迷茫，对公司的发展力不从心，也非常不自信，甚至一度要出售公司，他带着同样的疑问去美国参观、学习，自此拉开了系统性变革序幕，经过长达 20 多年的变革，今天的华为已经脱胎换骨，成为了让美国极其恐惧的一流行业领导者。

通过本课程的学习，您能学习华为如何全面破局成为一流行业领导者！

### 【课程价值】

#### ■ 教学层面

场景式+引导式+案例式+结构式+顾问式+实操式

#### ■ 思维层面

提升思维能力，构建一流思维能力。比如：

1. 对标思维+复盘思维：行走江湖两把剑
2. 底线思维+场景思维：活下来，活得好

#### ■ 工具层面

提供一流工具，构建标准化能力。比如：

1. 战略：从战略到执行，战略全流程
2. 经营：极限生存法则，经营全流程
3. 组织：激发组织活力和新干部培养
4. 营销：LTC、铁三角、组织客户关系

#### ■ 研讨层面

注重落地，以结果为导向。比如：

1. 案例化教学：输出方法、工具、经验
2. 系统化赋能：从思维、本质层面突破
3. 场景化研讨：学员需边讨论，边输出
4. 突破发展瓶颈：结果落地，提升业务\

### 【课程附加值】

#### ■ 课前：学员微调查

微调查—每个企业 5 个问题 **(免费)**

#### ■ 课中：全面解决问题

聚焦性—解决企业所有提交问题 **(免费)**

#### ■ 课后：落地复习会

线下集中落地复习会 **(免费)**

#### ■ 日常：共创私董会

每次甄选 12+8 家优秀企业、定期召开，每次挑选一个企业问题 **(免费)**

**【课程设置】**

**经营能力---构建「一流行业领导者」的经营管理体系**

1. 行走江湖两把剑：左手对标，右手复盘
2. 构建确定化的经营体系，保持有效增长
3. 构建「以客户为中心」得价值创造管理体系
4. 经营管理者必备得十大管理认知

**人才组织---打造干部强则企业强，激发组织活力**

1. 构建「战略与业务双轮驱动」的人才经营体系
2. 构建「上下同欲•力出一孔•利出一孔」的企业文化
3. 构建「一线呼唤炮火」的流程型组织作战体系
4. 构建「召之则来•来之能战•战之能胜」的干部铁军

**营销能力---让每个业务单元都成为有效增长的发动机**

1. 打造面向客户和聚焦一线的无敌营销铁军
2. 构建让听得见炮声的人呼唤炮火的营销体系
3. 做厚客户界面，构建立体式客户关系
4. 一切营销皆模式，构建项目系统化运作能力

**战略能力---从战略到执行，洞察趋势拥抱变化**

1. 没有前瞻的市场洞察，就没有可落地的战略
2. 利用确定的规则，面对未来不确定的战略风险
3. 持续的商业成功，源于高质量的战略规划
4. 战略能不能成功，取决于有没有解码

**品牌能力---构建「以业务为导向」的品牌经营体系**

1. 没有 GTM 核心流程，就没有新产品的上市成功
2. 没有清晰的品牌定位，就没有精准资源配置
3. 整合品牌营销，系统构建 Marketing 业务运作体系
4. 固化品牌经营体系，让成功变得可复制

### 财经能力---构建「以责任者经营」的财经管理体系

1. 财务角度解读客户，认知财务报表和财务核心
2. 精准战略预算，构建全员奔跑的战略预算管理
3. 像华为学价值财经管理和财经经营智慧
4. 提升财务风险管控，寓控制与服务的全面内控管理

### 变革能力---学习智能变革，从跟随者到一流行业领导者

1. 变革根因---今天你不活在未来，未来你一定活在过去
2. 变革思维---内化先进经验，助力企业高速腾飞
3. 变革哲学---坚持系统化变革，拒绝投机取巧
4. 变革工具---构建持续变革管理全流程体系

### 经营哲学---管理者必备的黄金经营思维

战略思维 底线思维  
场景思维 客户思维  
关联思维 结果思维  
目标思维 对标思维  
复盘思维 上游思维

### 对标能力---通过学习大标杆，学习最优秀变得更优秀

游学具体安排会根据华为接待情况及高管情况动态调整

1. 模块一：参观华为深圳总部，亲身体会华为文化
  2. 模块二：华为全球化品牌升级—从跟随者到全球一流品牌
  3. 模块三：参观华为东莞总部，体验一流全球化新园区
  4. 模块四：华为消费者业务的转型及精品战略
  5. 模块五：华为消费者 BG 的销售与服务的全渠道构建
  6. 模块六：案例输出及作业输出
  7. 模块七：参访回顾、复盘及核心经验输出
- 模块八：从华为学系统化经营及组织能力

---

## 【学制学费】

▲ 学 制：1 年半，每两个月利用一个周末上课 2 天

▲ 开课地点：清华科技园

▲ 学 费：原价 RMB 16.88 万元/人

**限时优惠 RMB 8.88 万元/人**

## 【核心师资】

### ■ 王程

- ◇ 效能思维商学院院长、“ETM-ETT-ETP-ETD” 创始人
- ◇ 毕业于清华大学，拥有中欧国际商学院 EMBA 学位，多家上市公司常年高级顾问
- ◇ 先后任职于华为集团、三一集团、汉能集团、方豪集团（旗下 4 大集团、6 大行业、2 家上市公司），先后担任某区域总经理、总裁助理、营销总经理、战略发展总经理、投资者关系部总经理、集团总裁等职务
- ◇ **辉煌业绩**
  - ① **营销**：累计签署合同实现回款高达 260 亿元以上其中最高单次签署 36 亿合同
  - ② **战略**：建立业务与战略驱动的战略变革模型通过战略变革助力企业实现业绩稳健增长
  - ③ **变革**：曾全面负责大型多元化集团公司到的变革、通过管理变革，集团年度业绩提升 160%，净利润提升 237%，人均效能提升 85%
  - ④ **品牌**：独立操盘 2C 和 2B 行业品牌经营，助力企业从 0 快速成为一流行业领导品牌

### ■ 窦毅

窦老师毕业于南开大学，先后服务于通讯行业、IT 行业、军工行业和互联网行业，经历过从销售到高层管理的多个岗位，对不同行业、不同类型、不同规模以及不同生命周期的公司，都有着深刻的理解和研究；

在华为期间，窦老师带领销售团队打破了美国优势竞争对手在高端路由器市场的垄断，实现零的突破；也曾带领团队，在海外某国市场封锁的情况下，获得数千万美元级项目；在 IT 行业、军工企业以及互联网公司，窦老师都能够结合不同的行业特点和企业特点，帮助企业清晰化发展战略、快速提升组织能力并取得市场的认可和组织的快速发展。

窦老师曾帮助多家大型企业实现组织能力提升，也曾帮助多家初创型公司调整完善企业战略，构建企业文化，完成组织架构建设与调整，实现组织能力提升与业绩快速增长，为企业的快速发展打下坚实的基础。

### ■ 周鑫

周老师在华为工作了 16 年。曾在华为 CFO 孟晚舟女士的领导下，参与 IBM 辅助的华为集成财务管理（IFS）变革。并在所在业务部门负责流程制度的落地实施和优化管理。

周老师帮助上海华魏科技股份有限公司，成功运作企业在新三板挂牌并完成一轮千万级的融资。

周老师总结了近二十年企业财务管理经验，尤其对于企业的财务如何帮企业实现价值增长，如何真正的实现业财融合，如何在新形势下企业通过财务理念，实现突围。总结出了一套关于民营企业财务机制管理的方法论，获得众多企业家及政府机构的高度认同并用于实战，取得良好的效果。

### ■ 华为顾问团队：

许军 原华为产品合规部部长

王哲 原华为 SPDT 总经理

郭强 原华为蓝军总裁

郝帅 原华为蓝血十杰

王涛 原华为某产品人力部长

李岳强 原华为大中华区副总裁

## 报名表

|              |  |      |     |
|--------------|--|------|-----|
| 课程名称         |  |      |     |
| 姓名           |  | 性别   |     |
| 出生日期         |  | 籍贯   |     |
| 民族           |  | 身份证号 |     |
| <b>联系方式</b>  |  |      |     |
| 联系地址         |  | 邮编   |     |
| 联系电话         | 办公:  |      | 传真: |
|              | 电子信箱:  |      | 手机: |
| <b>学习经历</b>  |  |      |     |
| 毕业学校         |  | 专业   |     |
| 毕业时间         |  | 最高学历 |     |
| <b>工作经历</b>  |  |      |     |
| 单位名称         |  | 年营业额 |     |
| 公司类型         | <input type="checkbox"/> 生产商 <input type="checkbox"/> 销售商 <input type="checkbox"/> 服务商<br><input type="checkbox"/> 产销一体化 | 公司人数 |     |
| 目前企业想解决的问题是? |  |      |     |
| 对本次课程有什么期待?  |  |      |     |

### 【联系方式】

联系电话：010-66239826

联系传真：010-88131088

联系人：李玲 13911069821（同微信） Q Q: 1693393285

刘淑华 13126802229 Q Q: 1526364749

佟长刚 13718066056（同微信） Q Q: 2428192523