

华东理工大学商学院

EDP企业定制课程



**华东理工大学商学院
高层管理培训中心**

前言

商务环境在变化：全球化、信息化、全球结构性调整，

人才的竞争已演变成为最本质的竞争！

加入WTO之后，中国越来越多的企业开始直面全球的竞争，处在全球产业价值链的底端，赚取微薄的加工费、没有核心竞争力，关键技术和资源操纵在跨国公司的手中，数字化的产品冲击了我们熟悉的传统市场，网络和通讯模糊了竞争界限、社会主流价值观呈现多元化、职场中的嘻哈青年和传统精英共同办公、员工越来越难以管理、倒闭的企业比新注册的企业还要多还要快……市场变化如此之快，而机会只有一次！转型期的中国市场和中国企业何去何从，面对本土市场上世界最优秀企业的竞争，中国企业出路何在，如何发展？直面竞争的市场，唯有学习才是我们最好的出路！

目 录

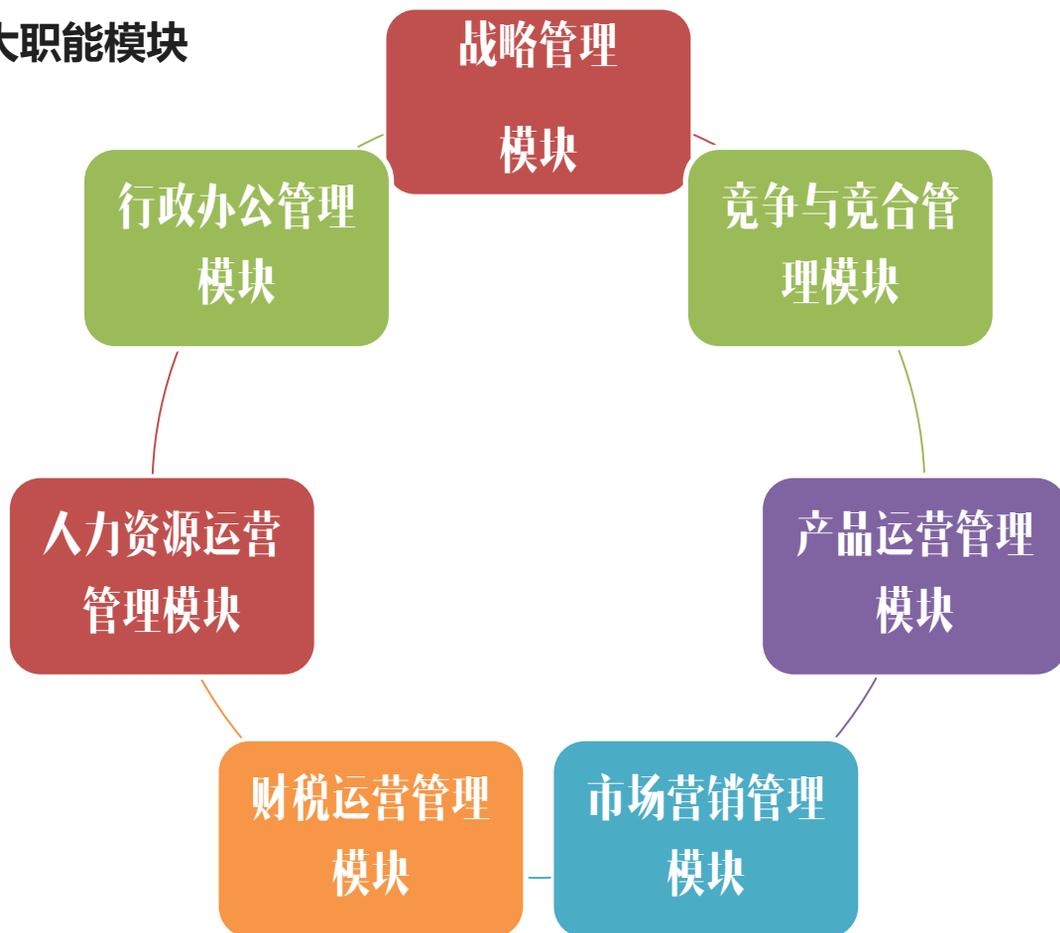
- 一、企业内训模式及收益
- 二、内训能给企业解决的问题
- 三、华理商学院EDP内训课程索引
- 四、企业内训服务流程
- 五、企业课程定制案例

企业内训模式及收益

七大企业管理内训系统

- ◆企业内训教练拷贝系统：帮助企业训练内部讲师；
- ◆标准课程的拷贝系统：帮助企业推广先进的标准课程包及组合套餐；
- ◆企业内训自选系统：客户根据自己的现实状况自行选择配套课程；
- ◆咨询式企业内训系统：伴随着客户问题诊断的客户个性化培训设计系统；
- ◆客户整体培训全年外包的服务系统；
- ◆客户招商及经销商培训系统；
- ◆客户的供应商培训系统。

七大职能模块



企业内训模式及收益

企业内训范围

企业内环境四个组织层面的问题：

领导层、管理层、执行层、作业层

企业外环境的竞争、竞合与协同性问题

企业内训收益

- ◆解决企业领导层和管理层的管理问题，帮助企业迅速发现自己的不足和找到问题发生的根本原因，提高公司整体管理水平；
- ◆帮助企业组织的四个层面快速有效地统一思想、认知与理念，为中高层管理人员统一管理理念和思想，搭建管理沟通平台，提高企业管理效率；
- ◆帮助企业拷贝成功企业的成功经验及参照失败企业的教训而免走弯路；
- ◆帮助企业建立良好的企业文化，传递企业经营理念和价值观，增强企业管理层的凝聚力和人才的吸引；
- ◆帮助企业员工建立职业生涯发展规划，搭建企业人才梯队；
- ◆为企业提供管理理论支持，树立企业管理威信；
- ◆沟通企业新的战略目标，在变革期改变员工观念，推动企业变革的顺利进行；
- ◆帮助企业建立良好的员工队伍的心智模式；
- ◆帮助企业的员工队伍快速树立良好的行为规范与作风；
- ◆帮助企业训练员工的专业技能与综合能力；
- ◆帮助企业培养内部培训师；
- ◆帮助企业推行来自全球优秀企业的先进标准课程；
- ◆帮助招商及解决与经销商和供应商的合作问题；
- ◆协助新项目推广，解决眼前问题

内训能给企业解决的问题

企业常见管理问题及内训解决方法指南表

问题类型	表现症状	配套课程	课程技能培训目标
领导人缺乏领导艺术与领导艺术	<ul style="list-style-type: none"> 以权管人，用权压人 决策水平不高，操作能力欠缺 领导层不团结，团队力量弱 不善于用人及处理人际关系 不善于进行危机管理 不善于进行沟通、协调与激励 不善于运用激励手段 个人魅力欠缺 从官方官方路掌握不够，运用不够 	<ul style="list-style-type: none"> 职业经理人的领导艺术和沟通技巧 领导者的素质与行为模式 有效沟通 现代领导决策、用人、用权类课程 非权力影响力、团队领导、激励领导 及如何树立公众形象类课程等 	<ul style="list-style-type: none"> 提高思维、决策水平 传授有效的领导方法 掌握公共部门现代领导方法与手段 讲授用人、用权艺术 教会如何处理各种关系 发挥本部门团队力量 帮助领导人发挥个人魅力，树立良好的公众形象
缺乏战略规划	<ul style="list-style-type: none"> 对市场环境和竞争变化缺乏充分的认识和分析 盲目追求市场热点，投资过度多元化 缺乏明确的、切合实际的长期规划与战略目标 发展战略流于形式，操作无力 	<ul style="list-style-type: none"> 企业战略管理 企业运营管理 设计有效的组织文化 成功企业竞争策略 如何创建学习型组织 企业如何培育、提升核心竞争力 	<ul style="list-style-type: none"> 使企业明确自身的核心竞争能力所在 确立明确的公司远景和战略目标 制订相应的发展战略，设计某些市场的进入和退出方案 引入新的管理模式和盈利模式 制订战略实施计划
没有建立规范的管理平台	<ul style="list-style-type: none"> 经营决策盲目性大，缺乏科学的专家论证体系 缺乏管理监督与控制功能 机构设置不科学，分工不明、职责不清 经验型管理 人治大于法治，制度建设滞后 靠个别“能人”单打独斗 管理成本过高，手段落后 	<ul style="list-style-type: none"> 现代企业规范化管理整体解决方案 设计有效的组织结构 如何重组业务流程 如何建立和完善企业规章制度 	<ul style="list-style-type: none"> 建立科学的经营决策机制 建立严密的管理控制体系 组织机构的设置、分工与流程再造 职业型管理 变人管人为制度管人 定编定岗、引入新的管理手段，提高工作效率
人力资源落后管理手段	<ul style="list-style-type: none"> 难以吸引并留住人才 收入分配不合理，责、权、利不对称 人才的选拔、培养、晋升缺乏科学依据，主观因素大 员工缺乏工作热情，人心涣散 员工缺乏归属感 	<ul style="list-style-type: none"> 人力资源管理整体解决方案 如何做人才的选、育、用、留人才 绩效管理实务 现代企业薪资福利设计与操作 KPI与目标管理 如何进行员工职业生涯规划 HR如何协调与其他部门的关系 如何建立有效的培训体系 如何处理劳动争议 	<ul style="list-style-type: none"> 提高人力资源管理意识 建立一套科学有效的人才选拔、培养、考核与淘汰机制 制订人才培养方案与职业发展计划 制订完善的岗位职责描述与绩效考核系统 设计长期激励方案 使员工融入企业文化
运营管理能力低下	<ul style="list-style-type: none"> 财务管理素养差，重会计功能，轻财务管理 资本运作能力不高，不善于进行资源整合 缺乏研发能力 生产流程组织效率低，供应链体系运转不良 市场定位模糊，销售目标不明确或不切实际 营销手段单一，员工能力接近，过于依赖价格战与广告 分销渠道管理混乱 生产现场管理混乱无序 项目管理漏洞多，效率低 	<ul style="list-style-type: none"> 职业经理人财务素养训练 赊销与风险控制 税务筹划与操作 生产管理类课程 供应链管理 有关销售技巧、市场推广 渠道开发、营销管理类课程 成功的项目管理 卓越的现场管理：5S推行实务 全面质量管理 6西格玛管理培训课程 	<ul style="list-style-type: none"> 增强财务管理意识 降低风险，控制成本 提高资源整合能力 建立完善的研发、生产、营销模式 不断进行流程再造 明确产品定位、目标客户群与销售目标 建立完善的营销组织、激励机制与销售队伍 提高营销能力 具备规范高效的项目管理能力 具备卓越的现场管理能力 建立完备的质量管理体系
管理不专业，职业化程度低	<ul style="list-style-type: none"> 职业意识差，官本位思想严重 过分强调政治素质，忽视职业技能 管理素养缺乏，管理质量、服务质量差，管理水平低下 学习意识差，难于掌握现代管理手段与技能 	<ul style="list-style-type: none"> MTP中层经理修炼教程类 新任主管的管理理念与技巧课程 管理技能类 职业化行政经理技能提升 如何成为一名优秀的部门经理 领导干部管理素养教程 职业经理人高效时间管理 公文处理教程 日常管理实务标准化与过程管制 	<ul style="list-style-type: none"> 强调职业意识与业务素质 传授并提高公共管理职业技能 进行岗前培训，加强日常学习 学习先进的管理手段，提高管理质量与服务品质
重关系，内耗严重	<ul style="list-style-type: none"> 重关系而不重业务能力与职业技能 部门扯皮，工作推诿，矛盾较多 人际关系紧张，影响公共部门的运转与工作效率 团队力量削弱，公众形象受损 	<ul style="list-style-type: none"> 处理上下级关系的艺术 拓展训练 有关沟通、协调、公关、人际关系类课程 领导方略课程 	<ul style="list-style-type: none"> 加强沟通、协调与危机处理 传授人际关系处理方法技巧 学习领导艺术，化解矛盾冲突 提高公共部门的团队影响力与管理效率
企业各阶层管理者程度低	<ul style="list-style-type: none"> 职业心态与职业素养缺乏 不具备起码的基础职业知识与技能 普遍缺乏敬业精神 缺乏工作热情 日常工作忙乱无序，效率低 忙于业务工作，忽视管理工作角色越位 	<ul style="list-style-type: none"> 员工职业化素质提升训 现代职业人士必备技能 职业形象与商务礼仪 如何提高工作效率 如何打造高效团队 有效沟通技巧 时间管理 压力管理 人际关系与个人影响力 	<ul style="list-style-type: none"> 建立与企业规范化管理相配套的职业化员工队伍 使各级管理者形成与职位资格相称的基础管理能力 通过有效沟通，及时解决问题，形成团队合力 通过学习、培训，实现员工和企业的可持续发展

华理商学院EDP内训课程索引

类别	课题	
企业战略	NO.1企业战略规划	NO.2企业规划与发展
	NO.3设计有效的组织结构	NO.4企业运营管理
	NO.5知识管理与企业文化	NO.6如何通过收购兼并使企业增值
	NO.7市场营销战略	NO.8管理层收购
	NO.9品牌策划和品牌营销技巧	NO.10经销商管理
类别	课题	
市场营销	NO.1创新营销	NO.2如何做好广告管理工作
	NO.3如何制定年度营销计划	NO.4渠道销售策略
	NO.5市场营销诊断与改善方案	NO.6经销商的价值体验与发展规划
	NO.7企业文化与市场营销的共进模式	NO.8如何进行市场调查
	NO.9大客户战略营销	NO.10战略性产品的管理
	NO.11电子商务的发展与未来	NO.12网络营销/数据库
	NO.13品牌打造与管理	NO.14销售通路的设计与分销商的管理
类别	课题	
销售管理	NO.1销售经理特训	NO.2销售通路的设计与分销商的管理
	NO.3销售人员的时间和自我管理	NO.4销售终端管理秘诀
	NO.5批发商销售技巧	NO.6营业/导购技巧
	NO.7零售商销售技巧	NO.8销售渠道拓展与维护
	NO.9大客户销售技巧	NO.10 PIN-顾问式销售技巧
	NO.11门店人员销售技巧	NO.12终端销售技巧
	NO.13卓越销售技巧与潜能开发	NO.14电话营销技巧
	NO.15专业销售技巧	NO.16销售谈判技巧
	NO.17销售演讲技巧	NO.18销售关系管理要领
	NO.19连锁店铺运营管理	NO.20金牌店长训练
	NO.21店铺终端业绩提升	NO.22打造高绩效的销售团队
	类别	课题
人力资源与行政管理	NO.1以战略为导向的人力资源管理	NO.2人才测评与招聘技巧
	NO.3如何建立和完善企业规章制度	NO.4绩效评估与薪酬设计实务
	NO.5人力资源规划	NO.6如何做好个人职业生涯规划
	NO.7 HR如何协调与其他部门的关系	NO.8企业如何做好人才的选用育留
	NO.9如何发挥人事行政工作的主动性	NO.10职位分析与评估技巧
	NO.11人力资源诊断技巧	NO.12组织员工活动的要领与技巧
	NO.13 HR如何参与企业业务管理	NO.14如何处理劳动争议
	NO.15非人力资源的人力资源管理	NO.16绩效评估与薪酬设计实务
	NO.17内部培训师培训 (TTT)	NO.18如何建立学习型组织
	NO.19企业培训规划与管理	NO.20员工手册编制方法
	NO.21如何建立有效的培训体系	NO.22 KPI与目标管理
	NO.23股权设计实务	NO.24人力资源如何参与企业业务管理
	NO.25平衡计分卡应用	NO.26职业生涯规划实务

华理商学院EDP内训课程索引

类别	课题	
客户服务	NO.1卓越客户服务与管理培训	NO.2客户抱怨处理与客户满意服务
	NO.3客户满意服务	NO.4大客户经理金牌服务技能训练
	NO.5血脉相通—客户忠诚训练	NO.6一线人员的服务技巧
	NO.7赢在服务—客户服务金钥匙	NO.8客户关系管理与目标管理
	NO.9客户服务实战技巧	NO.10如何防止客户流失
	NO.11客服人员素质训练	NO.12酒店管理与服务
	NO.13高级商务礼仪	
类别	课题	
财务管理	NO.1领导如何看懂财务报表	NO.2企业如何实施有效的内部控制
	NO.3财务部门如何参与企业决策	NO.4企业财务会计制度设计要领
	NO.5财务部门与其他部门的协调关系	NO.6会计科目审核与查账技巧
	NO.7如何清理应收款	NO.8企业纳税管理和税收筹划
	NO.9财务部门如何与外界打交道	NO.10财务部门如何参与项目管理
	NO.11人事行政与财务管理的平衡技巧	NO.12办公费用支配技巧
	NO.13财务诊断与分析方法	NO.14财务总监及总会计师的分工协作
	NO.15财务人员的财务管理	NO.16财务部门如何参与企业决策
	NO.17企业融资方法利弊分析	NO.18投资分析
	NO.19国际金融	NO.20金融证券/企业理财
	NO.21企业资金运作和管理	NO.22企业成本控制与降低的方法和技巧
	NO.23对分子公司财务控制策略和方法	NO.24企业领导如何有效管理使用财务人员
	NO.25职业财务经理人综合能力提升	NO.26企业如何实施有效的内部控制
类别	课题	
生产运营	NO.1 6S推行实务	NO.2如何做好一线班组长
	NO.3现场管理与现场改善实务操作	NO.4生产技术主管技能训练
	NO.5生产现场IE	NO.6如何做好企业基础管理工作
	NO.7精益生产管理	NO.8班组长人员管理技巧
	NO.9 JIT准时化生产	NO.10零缺陷与质量成本
	NO.11作业管理	NO.12 SPC统计过程控制
	NO.13 QC小组培训	NO.14 TPM全面生产性维护
	NO.15品质管理	NO.16企业生产设备维修管理
	NO.17全方位生产经理特训	NO.18生产部门组织结构再造
	NO.19生产成本管理与控制	NO.20生产计划和物料控制
	NO.21生产成本控制与价值分析	
类别	课题	
供应链管理	NO.1采购管理实务	NO.2如何做好供应链的系统建设
	NO.3如何降低物流和采购成本	NO.4物流与供应的业务流程设计方法
	NO.5如何选择供应商	NO.6物资仓储管理要领
	NO.7如何防止采购人员拿回扣	NO.8物料与仓储管理
	NO.9如何建立采购队伍	NO.10现代物流管理实务
	NO.11如何签定供应合同	NO.12如何做好库存管理
	NO.13如何建好合同台帐	NO.14如何制定物流及供应战略

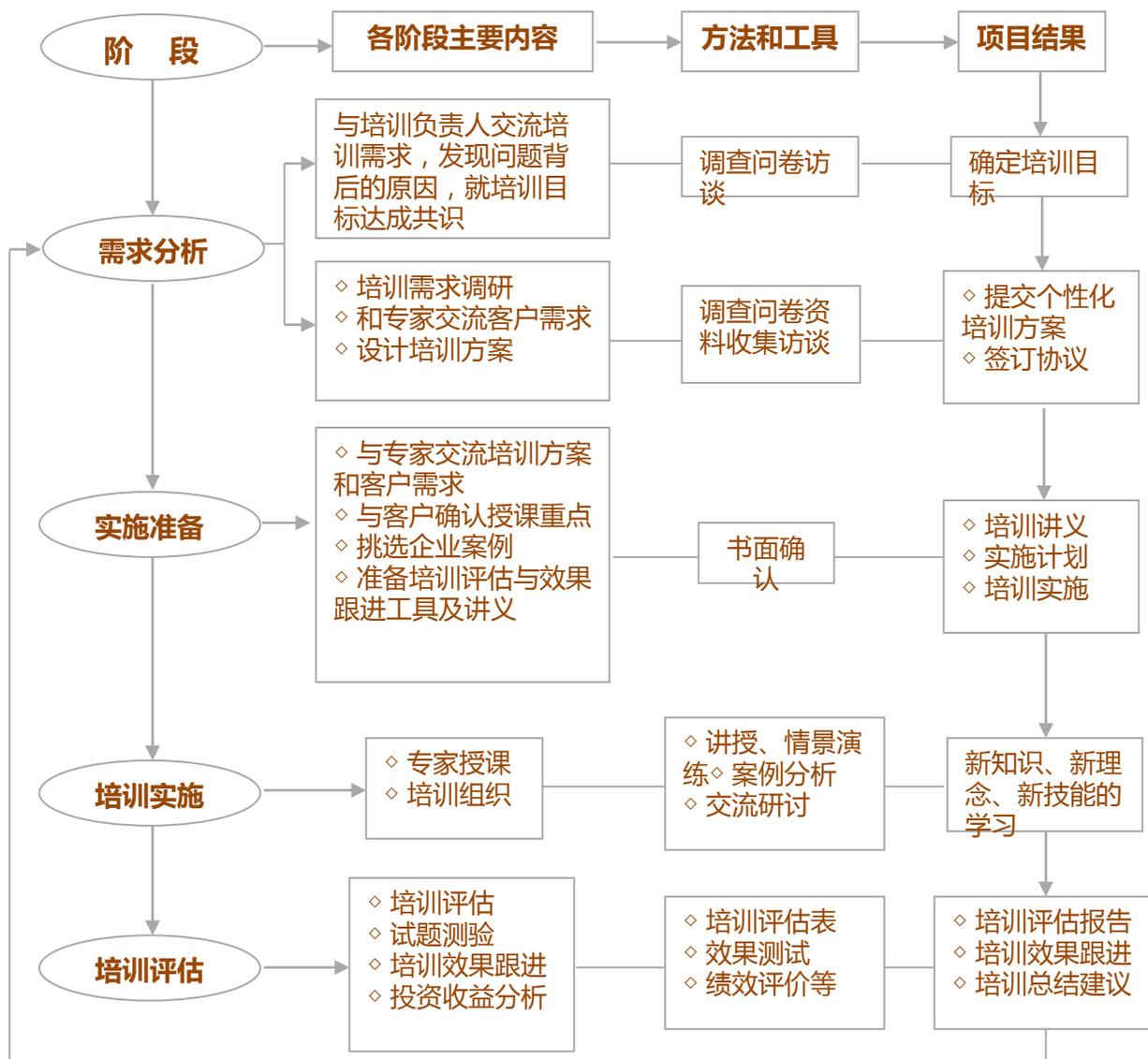
华理商学院EDP内训课程索引

类别	课题	
项目管理	NO.1 实战高级项目管理	NO.2 方案建议书与SOW撰写及谈判
	NO.3 项目采购管理	NO.4 PM财务管理
	NO.5 IT项目管理	NO.6 项目决策与风险管理
	NO.7 PMP国际认证考前强化训练	NO.8 项目管理原理与实践
	NO.9 营销人员的项目管理	NO.10 投资项目管理
	NO.11 MBA项目管理	NO.12 生产开发项目管理
	NO.13 项目经理的领导艺术与沟通技巧	NO.14 工程项目管理
	NO.15 项目人员管理和团队建设	NO.16 项目管理软件和MS Project的运用
	NO.17 项目范围、时间、成本管理实施	NO.18 项目经理人12项素质提升
	NO.19 项目质量管理	NO.20 项目人力资源管理
类别	课题	
经理人修炼	NO.1 MTP中层经理修炼教程	NO.2 新任主管的管理理念与技巧
	NO.3 经理人的角色定位	NO.4 冲突管理与应对技巧
	NO.5 职业化行政经理技能提升	NO.6 技术人员向管理人员的角色转换
	NO.7 职业经理人的领导艺术和沟通技巧	NO.8 如何成为一名优秀的部门经理
	NO.9 目标管理	NO.10 办公室管理技能
	NO.11 激励与授权	NO.12 团队合作技能训练
	NO.13 绩效评估	NO.14 职业经理人高效时间管理
	NO.15 演讲技巧	NO.16 高效会议和简报技巧
	NO.17 如何塑造良好的商业品质	NO.18 有效决策和计划拟订
	NO.19 与媒体建立友好关系的技能	NO.20 问题解决与创意思维
	NO.21 如何重组业务流程	NO.22 高效能团队建设
	NO.23 日常管理实务标准化与过程管制	NO.24 如何在商业活动中正确思维
	NO.25 领导者的素质与行为模式	
类别	课题	
员工职业发展	NO.1 如何塑造积极的工作心态	NO.2 决定一生的职业态度
	NO.3 新企业人成长训练	NO.4 前台文员与企业形象
	NO.5 如何做好时间管理	NO.6 常用文体写作技巧
	NO.7 员工的执行力培训	NO.8 人际关系与个人影响力
	NO.9 人际关系与沟通技巧	NO.10 如何提高工作效率
	NO.11 员工职业化素质提升训练	NO.12 如何舒缓工作压力
	NO.13 高绩效的工作团队	NO.14 如何做好接待工作
	NO.15 职业形象与商务礼仪	NO.16 沟通技巧
	NO.17 如何做好职业生涯规划	NO.18 双赢的谈判技巧
	NO.19 员工基础素质和能力训练	NO.20 公司文员的职业技能
类别	课题	
拓展训练	NO.1 领导艺术与企业文化课程	NO.2 新员工融入课程
	NO.3 潜能激发课程	NO.4 青少年素质拓展
	NO.5 野外团队考验和团队建设课程	NO.6 人力资源经理公开课
	NO.7 团队建设课程	NO.8 亲子教育拓展培训课程
	NO.9 团组织主题活动	NO.10 拓展培训教练员培训班
	NO.11 客户联谊课程	NO.12 大学生团队训练
	NO.13 MBA拓展培训	NO.14 团队融炼课程

华理商学院EDP内训课程索引

类别	课题	
项目管理	NO.1 实战高级项目管理	NO.2 方案建议书与SOW撰写及谈判
	NO.3 项目采购管理	NO.4 PM财务管理
	NO.5 IT项目管理	NO.6 项目决策与风险管理
	NO.7 PMP国际认证考前强化训练	NO.8 项目管理原理与实践
	NO.9 营销人员的项目管理	NO.10 投资项目管理
	NO.11 MBA项目管理	NO.12 生产开发项目管理
	NO.13 项目经理的领导艺术与沟通技巧	NO.14 工程项目管理
	NO.15 项目人员管理和团队建设	NO.16 项目管理软件和MS Project的运用
	NO.17 项目范围、时间、成本管理实施	NO.18 项目经理人12项素质提升
	NO.19 项目质量管理	NO.20 项目人力资源管理
类别	课题	
经理人修炼	NO.1 MTP中层经理修炼教程	NO.2 新任主管的管理理念与技巧
	NO.3 经理人的角色定位	NO.4 冲突管理与应对技巧
	NO.5 职业化行政经理技能提升	NO.6 技术人员向管理人员的角色转换
	NO.7 职业经理人的领导艺术和沟通技巧	NO.8 如何成为一名优秀的部门经理
	NO.9 目标管理	NO.10 办公室管理技能
	NO.11 激励与授权	NO.12 团队合作技能训练
	NO.13 绩效评估	NO.14 职业经理人高效时间管理
	NO.15 演讲技巧	NO.16 高效会议和简报技巧
	NO.17 如何塑造良好的商业品质	NO.18 有效决策和计划拟订
	NO.19 与媒体建立友好关系的技能	NO.20 问题解决与创意思维
	NO.21 如何重组业务流程	NO.22 高效能团队建设
	NO.23 日常管理实务标准化与过程管制	NO.24 如何在商业活动中正确思维
	NO.25 领导者的素质与行为模式	
	类别	课题
员工职业发展	NO.1 如何塑造积极的工作心态	NO.2 决定一生的职业态度
	NO.3 新企业人成长训练	NO.4 前台文员与企业形象
	NO.5 如何做好时间管理	NO.6 常用文体写作技巧
	NO.7 员工的执行力培训	NO.8 人际关系与个人影响力
	NO.9 人际关系与沟通技巧	NO.10 如何提高工作效率
	NO.11 员工职业化素质提升训练	NO.12 如何舒缓工作压力
	NO.13 高绩效的工作团队	NO.14 如何做好接待工作
	NO.15 职业形象与商务礼仪	NO.16 沟通技巧
	NO.17 如何做好职业生涯规划	NO.18 双赢的谈判技巧
	NO.19 员工基础素质和能力训练	NO.20 公司文员的职业技能
类别	课题	
拓展训练	NO.1 领导艺术与企业文化课程	NO.2 新员工融入课程
	NO.3 潜能激发课程	NO.4 青少年素质拓展
	NO.5 野外团队考验和团队建设课程	NO.6 人力资源经理公开课
	NO.7 团队建设课程	NO.8 亲子教育拓展培训课程
	NO.9 团组织主题活动	NO.10 拓展培训教练员培训班
	NO.11 客户联谊课程	NO.12 大学生团队训练
	NO.13 MBA拓展培训	NO.14 团队融炼课程

企业内训服务流程



培训之前：

- 问题诊断，对症下药，强化培训针对性
- 详细了解企业背景、发展战略、经营目标；
- 了解公司管理层的培训目标；
- 了解人力资源部对培训的具体要求与期望；
- 对受训学员进行抽样调研；
- 与讲师充分沟通企业的需求；
- 针对性设计培训课件。

培训之中：

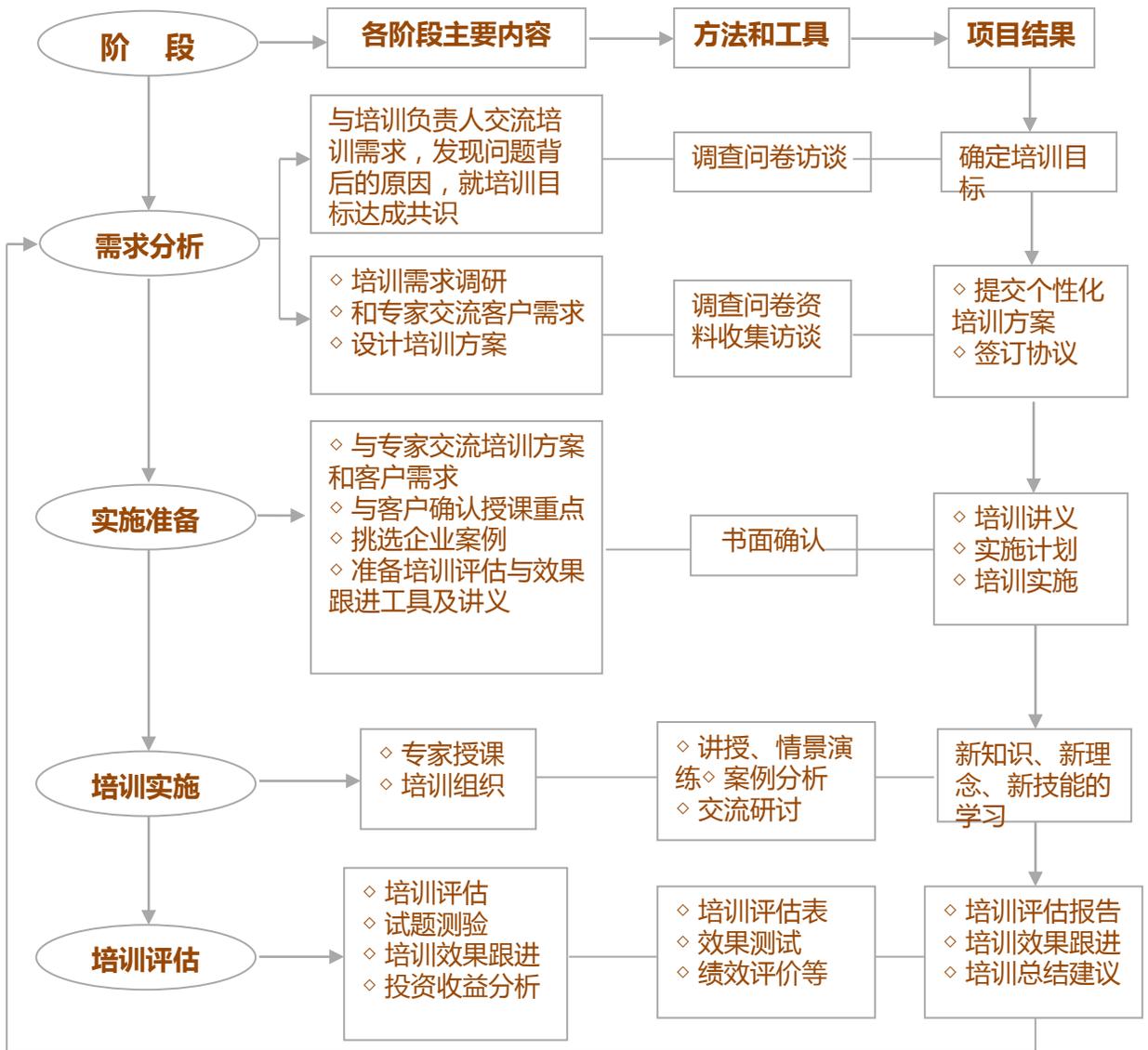
- 作业辅导，培训后沟通，实施培训负责制
- 与企业一起进行培训实施的组织工作；
- 理论讲授与问题答疑相结合，切实解决学员困惑；
- 互动式的培训与交流，调动学员积极参与。



培训之后：

- 后期维护，咨询服务，提高培训增值性
- 与企业一起实施对讲师讲课效果的评估；
- 由讲师为学员留作业，督促学员学以致用；
- 对学员的学习效果及转化情况进行评估；
- 针对培训全过程撰写培训总结提交企业；
- 定期对学员运用情况进行跟踪与辅导，保证学习效果业绩化。

企业内训服务流程



企业定制课程案例一

上海宝钢化工有限公司领导力系列培训之“煤化工发展趋势和技术创新走向”

课程简介

华东理工大学商学院 EDP 中心针对该公司的行业特点和培训需求，以华东理工大学的学科优势为基础，由华东理工大学的知名教授组成师资队伍。本次课程着眼于煤化工发展趋势和技术创新走向，集合行业眼下最前沿的议题，就关键领域深入角度分析。旨在帮助企业宏观着眼，微观入手，掌握行业脉搏，引领行业趋势。

课程对象

上海宝钢化工有限公司中高层管理人员

课程内容

授课内容	授课日期	推荐讲师	师资简介
煤化工技术发展趋势与技术创新	7月5日 上午 7月6日 上午	于广锁教授	教授、博导、任华东理工大学洁净煤技术研究所所长。《能源研究与信息》理事。国家“863”计划重大课题“新型水煤浆气化技术”副组长；《煤化工》编委；美国 ASME-IGCC 会员。
拒绝决策陷阱 - 管理者的决策心理与行为偏差	7月5日 下午	杜伟宇博士	华东理工大学商学院副教授、华东师范大学心理学博士、耶鲁大学访问学者，上海财经大学财税教育中心、复旦大学高层管理培训中心特约讲师、上海任平咨询有限公司高级讲师。
周易管理心理学	7月6日 下午	罗建平教授	教授、博导、华东理工大学公共管理系系主任，复旦大学心理研究中心副主任、特聘专家，国际易学联合会国际交流部副主任、上海对外联络友好协会理事、上海市生产力学会常务理事。

企业定制课程案例二

苏宁电器股份有限公司“综合管理领导力”培训

课程简介

本课程通过大量案例及实践经验让学员全方位的了解店长的工作内容、职责、职能，提升专业管理水准，掌握管理和激励店员员工的方法，学习有效管理员工和新员工辅导的技巧，提升管理技能及店铺销售业绩，增强团队凝聚力，保留人才；让店长获得更新的理念和技术，在创新意识上得到进一步激发，在实操能力上得到更大的提升；学习领导管理的艺术，增强提升店长人格魅力及领导管理水平。

课程对象

苏宁电器股份有限公司店长及储备干部

课程内容

培训课程	天数	推荐老师
《金牌店长特训 —综合领导力核心训练》	1-2	王仁峰——华东理工大学 EDP 课程教授、清华大学课程教授、浙江大学 MBA 主讲教授、上海交通大学 MBA 课程教授、研究商业成长规律实战派讲师，《前沿讲座》、《赢家大讲堂》特邀专家、专长于企业团队建设与执行、领导力、管理技能训练，课程内容注重实战、互动，在学员中获得绝佳的口碑与声誉。
《管理者综合技能 及领导力培训》	1-2	陈志云——华东理工大学 EDP 课程教授，著名 TTC 教育培训专家、出色财智智力产业联盟总协调、中华两岸连锁经营协会首席专家、畅销书《总裁，不只是管理者》作者。为西南交大、香港中文大学、上海交大、复旦、同济、北大、清华、浙大、山东大学、华侨大学等高校总裁班和 EMBA 及各级党政机关和数百家知名企业授课，将“传道、授业、解惑”融汇的 TTC（教育、培训与咨询结合）是其独到的特色。
《核心领导力 —从优秀到卓越》	1-2	胡利文——华东理工大学商学院特聘教授、中国零售业实战培训“第一人”、门店管理培训专家、零售界的传奇神话中国式“seven-eleven”金虎便利两大创始人之一。主讲店面、连锁企业管理、连锁企业总经理、总裁峰会等公开课超过 110 场次，所有讲课内容均以数字为依据、结果为导向，环环紧扣、注重成本、追求效益。

企业定制课程案例三

CHIC Group（熙可集团）企业内训方案

课程简介

本课程帮助企业培养和凝聚人才精英，投资企业未来的发展；开拓企业的眼界和思路，提升高层管理者的决策质量；协同企业统一高管的思维方向，助力企业文化的建设；为企业搭建庞大校友网络，优化企业对外交流的平台，积极履行资源节约、诚信经营及和谐社会建设等社会责任，增强可持续发展优势，形成良好社会美誉度。

课程对象 CHIC Group 中高层管理人员

课程内容

课程名称	推荐讲师	授课时间
顾问式销售	黄建兵	8 小时
销售与谈判技巧	潘黎	8 小时
大客户销售	丁兴良	8 小时
项目管理	骆庆中	8 小时
供应链管理	王保华	8 小时
采购管理	黄刚	8 小时
7 Habits	马志坚	4 小时
时间管理	马志坚	4 小时
成本与利润分析	俞丽辉	4 小时
管理会计	俞丽辉	4 小时
食品安全	姜万勇	2 小时
职业竞争力	倪邸	4 小时
敬业度管理	倪邸	4 小时
自我管理	胡志成	4 小时

企业定制课程案例四

上实集团“资产管理高端培训班”

课程简介

本课程协助企业进一步完善资产、工程管理人员的法律知识体系，加强横向体系的联系和了解，更好地发挥中高层管理者的领导管理作用；正确处理公司纠纷案件和提升公司经营管理中法律风险防范能力，为现代企业制度的建立和完善提供有力司法保障，有效实现公司经营利润最大化；积极履行资源节约、诚信经营及和谐社会建设等社会责任，增强可持续发展优势，形成良好社会美誉度。

课程对象 上实集团中高层管理人员

课程内容

课程设置	授课讲师
战略谋划与执行 - 沙盘模拟培训课程	张老师——华东理工大学 EDP 课程教授，北京大学 MBA，实战派培训师，沙盘培训专家。
企业内部控制	刘教授——博士，宝钢集团风险控制总监，高级工程师（教授级）
国外资产管理的现状与发展趋势	窦老师——华东理工大学 EDP 课程教授，某基金经理。
管理者的财务报表分析	俞教授——华东理工大学教授，某上市公司独立董事。

企业定制课程案例五

华东理工大学 - 百视通工商管理硕士（MBA）课程班

课程简介

华东理工大学高层管理培训（EDP）中心针对百视通公司的特点和培训需求，并结合华东理工大学自身的学科优势制订的培训规划，由华理商学院的知名教授为主体，同时邀请业内知名企业有实际运作经理的职业精英经理人组成师资团队，教授宏观经济、企业管理、资本运营、项目管理、领导力与团队建设等各领域的最新理论和实践经验，以期全面提升学员的理论素养和实战能力，进而提升整个公司的管理水准和市场竞争能力，以适应当前公司发展的实际需要，从优秀走向卓越。

课程对象 百视通公司中高层管理人员

课程内容

课程模块	课程设置	课时	教授师资
系统性思维与职业能力模块	创新管理：让创新发挥效用	3 天	周宏桥
	团队能力发展 - 推动战略实施课程	2 天	莫少昆
工商管理核心课程模块	组织行为学	2 天	孙健敏
	非财务经理的财务课程	1.5 天	俞丽辉
	企业财务决策与风险控制	1.5 天	俞丽辉
	运营管理与供应链管理	3 天	石代伦
	战略人力资源管理	3 天	徐沁
	营销管理	3 天	王瀚骏
卓越领导力提升课程模块	压力与情绪管理	1 天	屠荣生
	部门有效沟通	2 天	倪砥
战略与决策课程模块	企业战略管理	3 天	吴柏钧
	易经案例分析与六维管理	1 天	罗建平
	企业文化建设	2 天	陈志云
行动学习课程模块	高端论坛前沿知识对话	-	知名企业家和著名学者、专家等
	户外拓展： 团队精神塑造（可选）	1 天	国家级拓展培训师
	游学考察：美学文化、 创意经济考察之旅（可选）	8 天	台湾教授、企业高管

为什么

选择华东理工大学商学院？

- 追求西方先进管理思想与中国管理实践的不断交融
- 拥有 10 多年历史的优质 MBA 教学资源及各行业高层管理培训经验
- 针对企业的实际发展需求，动态研发课程并提供标准化服务机制
- 配备最合适企业的实战师资，提供真知灼见
- 所获荣誉：

2010 中国 MBA 心中最具竞争力商学院

2010、2011 中国市场最具领导力 EMBA 新晋综合排名第一名

2011 中国市场最具领导力 EMBA 最佳师资奖

2011 年通过 AMBA 国际认证

2012 年福布斯中国最具价值在职 MBA 项目排名十二

2012 中国市场最具领导力 EMBA 全国排名前十

2012 中国市场最具领导力 EMBA 华东区推荐 EMBA 项目

为什么

选择华理商学院企业定制课程？

“企业定制课程是实现个人与组织同步发展的极有效工具。”没有一种商业解决方案能适用于所有的商业需要。企业定制课程（CSP）是一种培训方案，旨在满足来自同一公司或不同公司的经理人群体的特定需求。如果您的组织需要一种具有以下特征的培训方案，则企业定制课程是最佳选择：

- 根据经理人的培训与发展需求量身定制
- 针对所处的公司或行业特点设置
- 与您的公司的经营战略相联系
- 与您的公司的人力资源开发战略或本地化战略相融合
- 支持您的公司文化或“经营方式”
- 融合了包括课堂教学在内的各种授课模式
- 灵活的授课时间与次数

学员感言

皋嵘 总经理

上海电气印包集团光华印刷机械有限公司

华理的教授们专业水平高、实战经验丰富，令我们团队在为期 5 天的学习中受益匪浅。在课堂上，他们激情四溢、妙趣横生，大大调动了我们的学习兴趣。课程的设计完全根据我们的需要量身定制，后期制定的行动计划综合全面、简单易懂。本课程不仅拓宽了我们的视野、扩展了我们的营销、战略知识，还增进了我们对中国文化和经济的了解。它激励我们打破思维定式、突破日常工作惯例，深入学习和思考。最后，我衷心地感谢中欧的支持团队，没有他们的辛勤努力，就没有上海电气此次研修课程的大获成功！

刘训峰 总裁

上海华谊（集团）有限公司

“以前也听过一些关于组织、人力资源方面的课程，感觉总是孤立地在解决组织和人力资源方面的问题。而杨教授的课程是把战略、组织能力、文化、人员配置等内容有机地结合起来，给你一个更高的思考角度和视野，有虚有实，有抽象也有具体，感觉非常好。不仅对职业经理人有益，对那些愿意自己做老板的创业者也很有帮助，可以避免许多弯路。”

许海波 局长

南通市海洋与渔业局

“学贵得法，而学法源于潜能，脑开窍，通天下智；历游学海，然灌顶自由醍醐，拜高师，得精气神。”

司祝建 副书记

中共如皋市委员会

“学习时间是有限的，但学校给予我们的知识所带来的能量是无限的，所建立的深厚友谊是无限的，华理商学院让我站的更高、看得更远。”

王力 董事长

上海宝钢化工有限公司

“一流的国际化公司需要一流的国际化人才，一流的国际化人才需要一流的国际化培训。华理的公司特设课程能够满足我们的需求。华东理工已成为我们向国际一流化工公司成长的长期合作伙伴。”

卢宝丰 副总裁

百视通新媒体股份有限公司

“百视通的学员通过华理的企业定制课程拓展了视野，增强了国际化运作能力，并为过往的管理实践找到了理论基础，这些都是百视通在国际化的进程中非常需要的知识。”

