



2021年 华营管理服务精品课程

陪伴企业家成长, 为组织赋能

50+

50多位亲历华为管理体系建设的实战派导师 涉及20多个企业管理领域实践经验

01

经营&管理哲学

陈培根 华为公司顾问
田 涛 华为公司高级顾问
黄卫伟 华为公司首席管理科学家
费 敏 华为公司前常务副总裁、EMT轮值主席
洪天峰 华为公司前常务副总裁、EMT轮值主席
杨汉超 华为公司前常务副总裁
孙业林 华为公司前高级副总裁

02

组织与人才&干部管理

周老师 华为公司前党委书记
杨老师 华为公司前集团人力资源管理部干部与人才管理部部长
李老师 华为公司前集团薪酬管理部副部长
唐老师 华为公司前无线产品线干部部部长
李老师 华为公司全球销售部人力资源部部长
陈老师 华为大学前干部评鉴中心主任

03

战略管理&财经

宋老师 华为公司前高级副总裁
陈老师 华为公司前某产品线总裁、某研究所所长
赵老师 华为公司前研发体系人力资源总裁
彭老师 华为公司前财经管理部副总裁
饶老师 华为公司前地区部CFO
问老师 华为公司前企业BG战略规划部部长

04

变革&流程管理

胡老师 华为公司前高级副总裁
邢老师 华为公司前副总裁
傅老师 华为公司前企业BG ICT规划与咨询部总裁
毛老师 华为公司前变革项目办公室主任
易老师 华为公司前项目管理能力中心部长
郭老师 华为公司前全球运营中心部长

05

市场营销

孙老师 华为公司前中亚地区部总裁
张老师 华为公司前南太平洋地区部副总裁
袁老师 华为公司前消费者BG地区部总裁
任老师 华为公司前全球运营商企业业务部部长
张老师 华为公司前质量运营部部长、系统部副部长
刘老师 华为公司前企业BG干部部部长、国家总经理

06

产品&供应链

夏老师 华为公司前高级副总裁
展老师 华为公司前软件全球营销总裁
李老师 华为公司前IPD核心组全职成员
徐老师 华为公司前产品线开发部部长
张老师 华为公司前地区部交付副总裁
唐老师 华为公司前供应链管理流程管理部总监
阳老师 华为公司前生产采购委员会副主任

华营导师
三大特点

- 在任总身边工作过，并向任总直接汇报工作，对任总的管理理念深有感知和体会
- 早期（97~10年）经历过华为管理体系建设过程，具备端到端业务拉通的经验
- 参与过重大变革项目，或在业务较为复杂的地区担任要职

其他领域：企业文化、全球化发展、投资并购、海外劳工、内控审计、信息化建设、企业大学……

2021年华营精品公开课

	课程名称	课程价值	课程内容	适合人群	开课日期	天数	学费 (万元)
经营逻辑	创始人班A (经营逻辑-含参观)	回顾任正非管理思想的形成过程,理解华为经营管理的内在逻辑,抓住企业经营的本质。	<ul style="list-style-type: none"> 开放、妥协、灰度 企业顶层设计 华为的灰度哲学探讨 干部管理&价值为纲 	创始人 联合创始人 总经理、总裁、CXO	18期:3月18-20日 19期:6月3-5日 20期:8月19-21日 21期:11月25-27日	3天	6.88
	干部梯队建设班	学习华为干部管理体系的建设,打造引领组织前行的“火车头”队伍,助力企业“打造内生型干部”。	<ul style="list-style-type: none"> 支撑经营目标实现的人才链战略 从秀才到士兵,从士兵到班长 华为的干部选拔、使用与激励 华为大学的组织运作与价值创造 	创始人 核心高管团队 专业领域负责人	11期:3月25-27日 12期:6月24-26日 13期:9月9-11日 14期:12月2-4日	3天	3.88
	战略管理班	方向大致正确的情况下,学习华为如何有效分解,监控实施,并实现战略目标。	<ul style="list-style-type: none"> 战略管理思想 业务领导力模型BLM与业务设计 打通从战略到执行的关键环节 支撑战略实现的全面预算管理 	创始人 核心高管团队 专业领域负责人	11期:4月15-17日 12期:7月1-3日 13期:9月23-25日 14期:11月11-13日	3天	3.88
	营销管理班	从营销组织、机制、能力建设等维度对标华为实践,如何打造一支能征善战的营销铁军,并将营销能力建在组织上。	<ul style="list-style-type: none"> 【一种精神】华为营销组织能力构建 【一套战法】以客户为中心的营销组织运作 【一支队伍】营销人力资源体系建设 【两大关键能力】客户关系管理+销售项目管理 	创始人 核心高管团队 专业领域负责人	06期:1月7-9日 07期:4月8-10日 08期:6月17-19日 09期:9月2-4日 10期:12月9-11日	3天	3.88
组织逻辑	创始人班B (组织逻辑-含参观)	组织能力建设是中国企业走向世界的必由之路,把握华为通过不断变革,激发组织活力,把能力建立在组织上的逻辑。	<ul style="list-style-type: none"> 华为基本法:华为管理哲学的演进 世界级企业的成长之路与企业家精神 组织与组织能力建设 华为的价值链管理 	创始人 联合创始人 总经理、总裁、CXO	18期:5月6-8日 19期:7月22-24日 20期:10月21-23日	3天	6.88
	组织与人才发展班	华为通过人力资本的增值来提升业务战略的组织能力,深度理解华为是如何分钱、分权、用人三大维度,确保激活组织的底层逻辑。	<ul style="list-style-type: none"> 业务驱动的人力资源管理 华为的价值链管理 以客户为中心的组织结构设计 华为人才管理实践 	创始人 核心高管团队 专业领域负责人	08期:3月11-13日 09期:4月22-24日 10期:7月15-17日 11期:10月14-16日	3天	3.88
	管理改进实务班	以华为为案例,解析企业在变革管理中必须掌握的思路、方法论和关键点。	<ul style="list-style-type: none"> 支撑组织成长的企业管理变革 变革项目组织的建立与运作 业务流程管理 变革领导力 	创始人 核心高管团队 专业领域负责人	03期:5月13-15日 04期:7月8-10日 05期:11月4-6日	3天	3.88
	组织能力建设实务班	帮助客户掌握组织能力建设的基本功,具备组织的学习能力。	<ul style="list-style-type: none"> 组织能力建设的关键要素 行为变革管理方法 分析问题与解决问题 知识管理 以项目为中心的体系化建设与运营 	创始人 核心高管团队 专业领域负责人	04期:5月20-22日 05期:8月5-7日 06期:12月23-25日	3天	3.88

2021年华营系列落地实操班课程

	模块	课程	课程内容		天数	学费
定任务	战略管理	(一) 战略解码	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - 提炼关键任务 - 匹配组织能力 - 目标层层分解 - 责任落实到人 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《本公司匹配战略的关键任务》 《本公司KPI责任矩阵》 《本公司年度重点工作》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
		(二) 经营分析	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - 全面预算管理 - 责任中心定位 - 经营分析与预测管理 - 一报一会 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《本公司XX年度预算》 《本公司经营分析报告》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
分好钱	业务 人力资源 管理	(三) 人才规划与获取	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - 业务战略导入 - 人力规划策略 - 人才获取与发展的关键举措 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《关键人才盘点:数量与质量差距分析》 《本公司人才获取策略》 《本公司人才获取的解决方案及行动计划》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
		(四) 绩效与激励管理	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - 从战略解码到组织绩效 - 典型部门的组织绩效方案设计 - 人力资源效率模型与薪酬包设计 - 典型部门奖金包设计 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《营销/研发部门组织绩效方案》 《人力资源效率模型/薪酬包方案》 《典型部门奖金包方案》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
用好人	干部管理	(五) 干部继任	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - 干部分层与干部梯队 - 关键岗位识别/继任梯队盘点 - 干部考察/高潜人才规划 - 干部继任计划 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《本公司干部分层设计》 《本公司高潜人才规划》 《本公司关键岗位识别与干部继任计划》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
		(六) 干部转身	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - 上岗准备:工作交接/上岗谈话 - 赋能项目运作:角色认知/在岗实践/结果验收 - 教练辅导:GROW模型 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《本公司新上岗干部转身项目操作指导书》 《本公司上岗谈话操作指导书》 《本公司干部工作交接注意事项》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
打好仗	营销管理	(七) 从线索到回款	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - LTC流程整体架构及流程明细 - 销售管道管理/客户流程对接 - 铁三角组织运作 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《本公司LTC流程的描述:L1-L3流程卡》 《本公司销售流程与客户采购流程活动对接方案》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
		(八) 客户关系拓展与管理	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - 客户关系管理整体架构 - 客户关系管理规划 - 客户期望值与客户档案管理 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《组织权利地图》 《客户拜访方案汇报胶片》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
运作良好	专项主题	(九) 数字化供应链与采购	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - S&OP运作策略与流程 - 战略采购履行与运作支撑 - 供应商生命周期管理 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《本公司S&OP会议涉及方案》 《本公司采购组织设计》 《本公司供应链管理策略》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
		(十) 项目化运作	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - 项目管理的基本知识及项目分类 - 团队/项目化运作机制 - 项目管理体系设计方案:项目流程、组织、文化、任职、训战 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《公司员工项目管理基本训练大纲》 《公司项目化运作速赢文案》 《公司项目管理体系框架和实施方案》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
		(十一) 流程化组织建设	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - 流程管理目标 - 流程架构设计 - 流程绩效管理 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《本公司业务流程架构(L1-L2)》 《本公司业务流程集成框架》 《本公司流程指标分解框架》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报
		(十二) 产品管理	关键点 <ul style="list-style-type: none"> - 从客户需求到产品路标管理 - 从产品立项到制定商业计划书 - 建立产品开发的重量级团队 	实战演练 <ul style="list-style-type: none"> 《本公司某产品商业计划书》 《本公司某产品试点重量级团队运作方案》 	2天1夜	1.98万元/人 3人起报

2021年华营课程特惠学习包

公开课特惠学习包

【华营课程】A包:

创始人突破成长学习包

原价:13.76万/人

特惠价: **9.8** 万/人

包含: 创始人班A (经营逻辑)+创始人班B (组织逻辑), 共6天4夜

A包

【华营课程】B包:

经营逻辑学习包

原价:18.52万/人

特惠价: **11.8** 万/人

包含: 创始人班A (经营逻辑)+战略管理班+营销管理班+干部梯队建设班, 共12天8夜

B包

【华营课程】C包:

组织能力建设学习包

原价:18.52万/人

特惠价: **11.8** 万/人

包含: 创始人班B (经营逻辑)+组织与人才发展班+管理改进实务班+组织能力建设实务班, 共12天8夜

C包

【华营课程】D包:

四大课程精选包

原价:15.52万/人

特惠价: **9.8** 万/人

包含: 战略管理班+干部梯队建设班+营销管理班+组织与人才发展班+管理改进实务班+组织能力建设实务班; (六选四), 共12天8夜

D包

实操班特惠学习包

单课程学习

(2天1夜)

立享: **8折** 优惠

单

双

单模块学习

(4天2夜~8天4夜)

立享: **7折** 优惠

优惠政策

多模块学习

(12天6夜~16天8夜)

立享: **6折** 优惠

多

全

全系列模块学习

(24天12夜)

立享: **5折** 优惠

注: 本活动最终解释权归深圳科睿华企业管理有限公司所有

陪伴企业家成长 为组织赋能



华营管理私塾



400-886-5185