**清北•总经理课程(AMP)**

* **收费标准：**原价68000元/人，清北校友价48000元/人
* **学习安排：**学制一年半，分10模块授课，每月上课2天，共20天，160学时
* **上课地点：**北京·清华科技园

**项目详情：**

作为总经理，对个人的职业生涯意义显著；能否胜任，对企业的生存和发展举足轻重。激烈竞争的年代需要稳健扎实的企业，更呼唤高度职业化的领军人物，尤其是善于思考并能未雨绸缪的管理者。没有人生而知之，更没有人一蹴而就，优秀的管理者应正视管理的复杂性，通过沉淀与创造性思考，超越复杂，把握正确的方向，最终找到清晰、可行、有效的应对之道。

**为什么要学总经理课程？**

**1. 企业经营环境面临新挑战**

信息革命升级、5G时代加速到来，推动所有产业升级，推动各行业商业模式重构；中美贸易战、新零售新消费时代的到来......趋势性的经营环境变化，迫使企业不得不走向管理变革，技术引领、创新驱动。企业面临全新挑战，这是一个前所未有的快速迭代的时代。

**2. 企业经营遇到瓶颈和难题**

● 战略不清，不懂分解，无法落地

● 文化价值观缺失、绩效激励缺乏、人才匮乏、组织僵化

● 业绩增长乏力、没有爆品、销售团队缺乏战斗力

**3. 总经理战略落地能力提升**

总经理的核心职责是完成董事会制定的战略业绩目标，让战略落地。所以，总经理首先是一位经营者，对业绩结果负责。总经理需要具备良好经营智慧、卓越的领导才能、优秀的管理能力、能驾驭复杂经营环境、引领企业实现业绩倍增，迈向基业长青。

AMP总经理课程因其理论与实践的深度整合力、预见与应对企业高管发展需求的价值实效性，而被誉为企业高管及[决策](http://www.ceo315.org/ceokecheng/2014032852.html" \t "http://www.ceo315.org/sem/kc/_blank)者的“升级必修课”。帮助企业决策者，更好的聚焦企业核心竞争优势，突破发展禁锢，引领企业共同成长。

**课程特色：**

1、结合企业实际，融入实战。

2. 师资阵容豪华（名校教授+标杆企业导师）。

3. 标杆企业导师带领深度学习，选取1~2个标的学员企业诊断咨询，深度解决企业经营问题。

**招生对象：**

招生对象为高速成长的企业的总裁、总经理和集团公司事业部的总经理，以及极具潜质的高层管理人员，企业总经理和中高层职业经理。

**课程设置：**

AMP课程模块涵盖宏观经济、领导力、企业战略、市场营销，财税管控等10个模块的内容，紧密契合企业高层不断升级的学习需求，帮助学员更清晰地认识企业总经理的特殊角色，全方位提升框架理论与综合管理能力。

**模块一 世界新格局下的中国经济（2天）**

课程将全面展现改革开放以来中国经济的发展历程，以全球化的视角重点剖析中国在转型过程中所面临的主要经济、社会问题，探讨其产生的原因和解决的办法，并展望中国经济的发展趋势。课程旨在帮助学员深刻理解企业经营的社会环境，把握政府宏观调控的内在规律和政策导向，提高在微观决策中应对宏观变化的能力，正确定位企业在全球经济发展版图上的坐标与前进方向，规避风险、掌握先机。

**模块二 创新现代企业管理 （2天）**

课程旨在解读变革时代的管理规律，剖析组织实现成功之科学途径，从而为各类组织的管理人员职业化地从事管理工作提供有效的方法论指导。管理是一门科学，也是一门艺术，管理的艺术性建立在坚实的科学基础之上。没有科学方法论的指导，不能够最大限度地吸收前人的经验和教训，单纯地依赖感觉、习惯和个人经验行事，管理者的管理实践就会陷入盲动式管理之困境当中，就难免重蹈他人覆辙之厄运。

**模块三 战略设计与战略管理（2天）**

课程设计宗旨在于，促使企业系统学习专业的战略管理知识体系，检视自身的经营战略规划及战略管理体系得失利弊，以期强化自身竞争优势，提升战略管理能力。课程最终目的是帮助您建立起系统化的战略管理思维模式，学会如何将战略落实到企业运作的每一个环节，在激烈的商业竞争中建立起属于自己的核心竞争优势，突破传统思考，从局部思维到企业系统。

**模块四 公司治理与内部控制（2天）**

本课程主要内容：企业常见的组织结构，董事会的战略领导力与规范运作，完善企业内部控制制度，股权激励的操作方案与步骤，合同管理与合同风险防范，担保业务风险防范，企业知识产权战略、知识产权管理与知识产权保护，劳动纠纷防范与劳动合同法，企业常见重大业务风险防范。课程突出实战、实用、实务的特点，立足为中小企业提供企业治理的全新理念、制度规范和操作细节。

**模块五 人力资源开发与管理（2天）**

课程意在解决诸如为企业吸引优秀人才、提高组织与工作运行效率等方面的问题，提供系统化的人力资源解决方案。在人力资源战略、组织与工作的设计、薪酬的设计与管理、绩效考核与绩效管理、企业文化建设等方面以丰富的案例研究为支撑进行精辟论述与理论分析，提高学员解决实际问题的综合素质和能力。

**模块六 营销创新与管理（2天）**

营销决定企业的生存与发展，营销课程将给企业带来全新的营销观念，提供崭新的营销方法。  
课程主要内容：营销战略规划，营销策划方案，市场调研与营销决策，市场需求与环境分析，市场细分与目标市场选择，消费者行为分析，竞争情报，定价战略与方案，品牌运营，整合营销传播，客户关系管理，营销渠道与分销管理，促销管理，营销绩效评估等。

**模块七 大客户营销策略（2天）**

大客户，是指公司所辖地域内使用产品量大或单位性质特殊的客户，主要包括经济大客户、重要客户、集团客户与战略客户等。其中经济大客户是指产品使用量大，使用频率高的客户。重要客户是指国家重要部门的客户。集团客户是指与本企业具有密切联系、使用本企业产品的客户。战略客户是指经市场调查、预测、分析，具有发展潜力，会成为竞争对手的突破对象的客户。因此，企业必须要高度重视高价值客户以及具有高价值潜力的客户。

**模块八 管理者的财务管理及税务筹划（2天）**

财务管理是就公司经营过程中的资金运动进行预测、组织、协调、分析和控制的一种决策与管理活动，通过学习可了解掌握财务分析的主要内容与方法，看懂三大财务报表，及时掌控企业财务和投资风险，让企业良性运转。

纳税筹划，将重点解析如何在税法所允许的范围内，对企业的经营、投资、理财、组织、交易等各项活动进行事先安排，从而达到节税和实现税收零风险的目的。

**模块九 创新领导力与领导艺术（2天）**

随着组织的不断发展，当前各级管理者面临的挑战越来越大，如何管理自己不太熟悉的领域，如何领导比自己更专业的下属，如何领导更大的团队和组织。。课程通过讲述领导力的科学体系来阐述如何当一名好领导，通过讲述价值观、文化及制度来讲解如何形成领导艺术，从而使领导者能够掌握在创新中的角色和职责，树立正确的创新观念。

**模块十 企业发展各阶段投融资策略及风险管控（2天）**

企业从无到有、从小到大、从弱到强，其发展大致都得经过种子期、创业期、成长期、扩张期和成熟期这五个阶段，而融资和投资始终是企业赖以生存和发展的主题，企业的健康迅速的发展离不开融资策略的选择。在各发展阶段，企业如何进行合适、合理和正确的融资和投资途径选择来获取资金，规避风险或许才是企业赖以生存和壮大的前提。

**部分师资：**

朱 雍：国务院政策研究机构资深经济学家

吴金希：清华大学社会科学学院教授、博士生导师

金占明：清华大学经济管理学院教授、博士生导师

王晓毅：清华大学人文学院教授，博士生导师

邹广文：清华大学人文学院教授，博士生导师

黄 嵩：北京大学经济学博士，北京大学投资银行学会创始人、首任会长

庞 红：著名银行专家教授,中国人民大学财政金融学院院长助理、硕士生导师

杨世文：北京师范大学政治学与国际关系学院教授、博士生导师

张 勇：南开大学法学院院长、王牌教授、中国国际仲裁委员会委员

江 英：中国军事科学院研究员，博士生导师，正师职，大校军衔

程广见：销售与回款领域的跨界专家、营销实战专家

万 钧：高级商务策划师，著名企业培训师，营销管理专家

金 超: 清华智府商业模式研究中心高级研究员，商业模式6R模型创建者

马 媛：清华大学紫荆管理培训中心课程导师，畅销书《中层领导力》《中层抓绩效》作者

**备注：以上师资仅供参考，最终以实际安排为准。**

**教学管理：**

1、设班主任和助理各一名，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、评选优秀学员，颁发优秀学员荣誉证书。

**报名流程：**

1、填写申请表、身份证及学历证明复印件、公司传真至010-;

2、申请资料经审核，参考个人背景、工作业绩和报名顺序，确定录取名单;

3、报到时请携带电子版蓝底二寸照片，三张名片，并出示本人身份证原件

**证书颁发：**

学完全部课程并考核合格后，颁发结业证书。

**增值部分：**

1、学习结束后,可终生享受本班型的免费听课。

2、入学即自动成为“紫荆企业家同学会”会员，享受同学会提供的各种人脉、信息等服务。

3、参加中心组织的每年一届的“紫荆企业家高峰论坛”。

4、参加我院组织的赴欧美的学习、考察活动。