

关于 2020 年度组织浙江企业《走进华为》 培训学习时间的调整说明

各地市县区经信局、组织部人才办、工商联、企业联合会、企业家协会、各行业协会、各会员企业、各有关单位：

受新型冠状病毒疫情影响，根据政府及相关部门要求，浙江省工业经济联合会、浙江省企业联合会、浙江省企业家协会（简称浙江省“三会”）对 2020 年 1 月 8 日已下发的浙工经【12 号】、浙企联【13 号】《关于 2020 年度组织浙江企业《走进华为》培训学习》文件中相关培训学习时间做出相应调整，说明如下：

附件一：浙江培训班——《向华为学成长（浙江）实战营》

调整后的具体学习时间

学习模块	学习时间安排	学习主题内容
模块一	2020 年 6 月份（2 天）	《华为文化与核心价值观》
模块二	2020 年 8 月份（2 天）	《从战略到执行：华为的战略管理体系》
模块三	2020 年 9 月份（2 天）	《以奋斗者为本的组织、绩效与激励》
模块四	2020 年 10 月份（2 天）	《华为干部管理与人才梯队建设》
模块五	2020 年 11 月份（2 天）	《华为营销创新之道》

模块六	2020年12月份（2天）	《业务成长驱动的华为变革管理与流程优化》
模块七	2021年1月份（2天）	《华为创新管理实践》

学习地点：杭州开课，具体地点待定。其他学习课程设置及内容、参加学习对象、学习相关费用等不作调整。

附件二：华为总部班——《华为总部深度学习研修班》

经与华为总部相关部门沟通协调，组织学习活动待华为园区开放后方可安排进行，各相关企业需先提交参加报名表。华为总部班的学习内容、日程安排、参加学习对象、学习相关费用等不作调整。

望各单位收到通知后，积极宣传发动和选派相关负责人参加此次学习活动。填写好报名登记表（附件三），传真或邮件至浙江省“三会”国内交流培训部。会有专人安排对接相关培训事宜。

联系人：邓招贺

电 话：0571-85800626 138-6881-0222

传 真：0571-85801852 邮箱：42061208@qq.com

地 址：杭州市凤起路290号三华园3号楼7楼



2020年5月6日

关于《向华为学成长（浙江）实战营》 学习优惠政策

为进一步推动疫情后企业健康经营，加大企业经营者和经理人的培养力度，对标学习优秀企业的先进管理，从而更好帮助企业提高其经营管理水平。根据学习安排，经与有关方研究决定，更大力度的支持到相关企业，特制定此学习优惠政策。说明如下：

优惠政策一：

凡报名参加《向华为学成长（浙江）实战营》课程中的七大模块十四天课程，即报名学费为 39800 元/人。可免费获得学费计 50000 元的“华为线上学习系列组合课程包”（如下附件），参加名额达 20 位。根据企业需要任选其中两大系列 12 节课程（课程包分为三大系列，每系列 6 节课程，每节课程时长为 2-3 小时，共 18 节课）。

优惠政策二：

凡报名参加《向华为学成长（浙江）实战营》课程中，在 6 月份举办的第一模块华为文化学习，即报名学费为 6800 元/人。可免费获得学费计 6800 元的“华为线上学习系列组合课程包”，参加名额 1-2 位。根据企业需要任选其中两大系列 12 节课程。

附：华为线上学习系列组合课程包

系列一：“向华为学成长”线上高端论坛（三个阶段）

原收费标准说明：

三个阶段培训学习费用为嘉宾席 1500 元/人；团队价 12000 元/10 人；31500 元/30 人；45000 元/50 人。

第一阶段 课程内容	
<p>第 1 节：《面对危机——走出华为冬天的战略实践》</p> <p>分享内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> 一、华为发展战略引导 二、过冬——2003 年华为如何面对内忧外困 三、转念——2008 年华为如何面对金融危机 四、突破——2010 年华为为什么决策做手机 五、远瞻——华为从何开始准备中美之战 六、深思——华为战略管理的方法论 <p>导师介绍： 张继立 华为集团原移动解决方案总裁（直接向董事会汇报）</p>	<p>第 2 节：《穿越疫情——任正非的磨难与企业家精神》</p> <p>分享内容：</p> <p>第一部分：任正非的磨难</p> <ul style="list-style-type: none"> 一、苦难的青少年时代及蹉跎的军旅生涯 二、艰难的从商及创业之路 三、低谷迷茫以及生命中不能承受之重 <p>第二部分：任正非的企业家精神</p> <ul style="list-style-type: none"> 一、强烈的危机意识与战略定力 二、对待客户宗教般的信仰与敬畏之心 三、博大的胸怀与自我批判的精神 <p>导师介绍： 朱士尧 华为公司原党委副书记</p>
第二阶段 课程内容	
<p>第 3 节：《布阵点兵——“力出一孔”的组织经营管理》</p> <p>分享内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> 一、不通人性无从谈起经营和管理 二、直面并突破管理瓶颈的经营力 三、布阵点兵为组织执行保驾护航 四、氛围和激励管理树立组织导向 <p>导师介绍： 张继立 华为集团原移动解决方案总裁（直接向董事会汇报）</p>	<p>第 4 节：《财散人聚——华为可持续发展的动力源泉》</p> <p>分享内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> 一、华为怎么创造价值？ 二、华为怎么分配价值？ 三、奖金获取分享制案例 <p>导师介绍： 唐继跃 华为公司前无线产品线干部部长，人力资源部招聘调配部部长，华为公司原党委副书记，现任华为人力资源委员会干部处顾问</p>
第三阶段 课程内容	
<p>第 5 节：《制胜法门——华为以客户为中心》</p> <p>分享内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> 一、缘起悟道：市场逼出来聚焦客户的文化 二、在营销体系落地：在有炮声的一线建立指挥所 三、在运营管理落地：经营要抓住业务的主要矛盾 <p>导师介绍： 张继立 华为集团原移动解决方案总裁（直接向董事会汇报）</p>	<p>第 6 节：《功以才成——人才优势赢得竞争优势》</p> <p>分享内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> 一、华为面临的挑战与发展概况 二、人才管理的价值认识及实践 三、以人才优势赢得竞争优势 <p>导师介绍： Richard 华为公司前海外地区部副总裁，海外地区部人力资源部部长，海外多个国家总经理</p>

系列二：《华为狼性大客户营销》线上实战训练

原收费标准说明：

6节线上课程培训学习费用为5800元/人；因疫情原因推出半公益优惠价2999元/人，且一人交费可两人学习。

<p>课程特色：</p> <p>1、依托华为成功经验：以华为成功的大客户营销模式为基础；华为这套打法在全球170多个国家使用；6万营销将士在使用。</p> <p>2、实战出身：曹老师本人就是一个成功的大客户营销人员，曾经销售回款30亿元以上。</p> <p>3、华为原版：具体的操作指导书、模板、表格、方法、工具等资料完备。</p> <p>4、超强的总结和引导能力：曹老师具备敏锐的嗅觉和总结能力，能够在演练的过程中准确把握学员的优点和改进点，正确引导学员。</p> <p>5、业绩提升：曹老师辅导过的企业，业绩提升普遍在30%以上。</p>	
<p>课程管理：</p> <p>全程安排班主任带班，督导企业学员进行改进方案设计、线上答疑交流。</p>	
<p>第1节：《大客户营销与项目运作》</p> <p>分享内容：</p> <p>一、销售项目管理的建立步骤</p> <p>二、销售项目管理因素分析</p> <p>三、大项目运作所具备的特质</p>	<p>第2节：《如何发掘项目机会》</p> <p>分享内容：</p> <p>一、如何寻找项目机会</p> <p>二、市场、项目、客户，学会换位思考</p> <p>三、站在客户角度谈需求</p>
<p>第3节：《何发现客户需求并提供解决方案》</p> <p>分享内容：</p> <p>一、发掘客户显性需求、隐形需求、对公需求、对私需求</p> <p>二、总结产品/解决方案的特点与卖点</p> <p>三、找准客户接受产品的切入点</p>	<p>第4节：《如何分析项目要点》</p> <p>分享内容：</p> <p>一、客户、竞争对手、自身的三角分析</p> <p>二、懂自己、懂客户、懂行业、懂对手</p> <p>三、对手与自身的SWOT分析</p>
<p>第5节：《如何制定销售策略》</p> <p>分享内容：</p> <p>一、目标的三个层次</p> <p>二、铁三角团队</p> <p>三、策略转化到计划</p>	<p>第6节：《销售项目管理》</p> <p>分享内容：</p> <p>一、项目计划阶段的要素分配</p> <p>二、项目执行中的问题解决</p> <p>三、项目成功的要素分析和总结</p>
<p>导师介绍：</p> <p>曹苍宇 原华为高管，长期担任华为的内部高级培训师。国资委高级干部培训班客座讲师，中国人民大学商学院特聘讲师，吉林大学管理工程学士、硕士；中国大连高级经理学院客座讲师；北大、清华、武大、哈工大、浙大等总裁班特聘讲师；多家企业的高级顾问。</p>	

系列三：《华为精益生产 10 倍级增效之道》线上实战营

原收费标准说明：

6 节线上课程培训学习费用为 5800 元/人；因疫情原因推出半公益优惠价 4800 元/人，且一人交费可两人学习。

课程特色： 1、主讲老师不但是华为增效的亲历者，更为华为提供过增效咨询服务。 2、结合华为、丰田总部经历和 IE 背景，讲解透彻，好懂好用。 3、既剖析精益生产增效的逻辑（“道”），理解道理才会应用；又讲解华为生产增效的真实历程（“道”），听下来感受才深。	
课程管理： 全程安排班主任带班，严格完成各单元作业；远程辅导企业进行改进方案设计，线上答疑交流。	
第 1 节：《华为的精益生产效益》 分享内容： 一、分析华为以 IE 为根基 二、生产工时和品质考核 三、增效至少 2 倍	第 2 节：《华为精益生产分析》 分享内容： 一、华为的科学管理 二、从管理到优化
第 3 节：《精益生产增效原理》 分享内容： 一、如何理解增效原理 二、如何运用增效原理	第 4 节：《精益生产落地》 分享内容： 一、打牢精益生产基础 二、人效提升分析
第 5 节：《精益生产带来的突破》 分享内容： 一、全方位实施精益生产 二、实现质效提升	第 6 节：《华为精益生产的“奇迹”》 分享内容： 一、华为精益生产与智能制造 二、华为精益生产从增效 3 倍到增效 12 倍
导师介绍： 朱相鹏 拥有华为和丰田总部经历的精益生产专家；从华为出来，还能反过来给华为提供咨询的极个别顾问之一；上海交通大学企业硕士导师；清华大学全国工业工程大赛专家评委；工业工程与管理研究会创始理事。	