附件：

在线“第壹讲堂”之——《向华为学管理》系列课程介绍

一、项目概要

《向华为学管理》系列课程邀请华为公司多位资深前高管联袂开发，围绕多个主题和学习模块，全面深度地剖析了华为的企业文化与核心价值观、战略与经营、组织与流程变革、人力资源、营销、财经等主题内容，全年课程做到理论与实践相结合，系统化且可落地，具有较强的指导意义。

二、参加对象

各企业董事长、总经理、副总经理、企业中高层经营管理人员、各级经济管理干部等。

三、具体学习安排表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 直播时间 | 分享主题 | 分享嘉宾 |
| 2023年2月12日  上午9：00 | 分享主题：  **《取智华为——高难度团队任务突破与解决》**  分享概要：  一、认知高难度任务  二、构建高难度任务解决系统方案  三、军团任务汇演 | 王老师  华为全球培训中心特聘讲师 |
| 2023年2月19日  上午9：00 | 分享主题：  **《规则与管理变革》**  分享概要：  一、重拾规则  二、规则的形成  三、规则的效用  四、规则体系的设计 | 王老师  华为业务流程与组织变革专家 |
| 2023年3月5日  上午9：00 | 分享主题：  **《支撑企业长期持续增长的产品创新》**  分享概要：  一、产品创新开发流程概述  二、产品创新开发流程体系详解  三、不确定环境下企业如何持续增长 | 蒋老师  华为原流程与变革副总监 |
| 2023年3月12日  上午9：00 | 分享主题：  **《激发组织活力的华为激励实践》**  分享概要：  一、员工激励的需求层次  二、华为全面激励实践  三、管理者日常激励法则  四、新生代激励的要点 | 陈老师  华为原人力资源总裁助理 |
| 2023年3月19日  上午9：00 | 分享主题：  **《支持业绩十倍增的业财融合》**  分享概要：  一、从组织、流程、激励、运营等角度  剖析业财融合  二、业财融合如何促进业务十倍増 | 何老师  华为财经战略规划专家，华为前区域CFO |
| 2023年4月9日  上午9：00 | 分享主题：  **《支撑商业成功的上市爆品操盘体系》（一）**  分享概要：  一、战略方向及IPMS关键知识点  二、IPMS的价值和落地  三、如何打造2C营销能力  四、营销四大业务策略 | 许老师  华为原终端营销变革总监 |
| 2023年4月16日  上午9：00 | 分享主题：  **《支撑商业成功的上市爆品操盘体系》（二）**  分享概要：  一、战略方向及IPMS关键知识点  二、IPMS的价值和落地  三、如何打造2C营销能力  四、营销四大业务策略 | 许老师  华为原终端营销变革总监 |
| 2023年4月30日  上午9：00 | 分享主题：  **《支撑商业成功的上市爆品操盘体系》（三）**  分享概要：  一、战略方向及IPMS关键知识点  二、IPMS的价值和落地  三、如何打造2C营销能力  四、营销四大业务策略 | 许老师  华为原终端营销  变革总监 |
| 2023年5月14日  上午9：00 | 分享主题：  **《全面预算管理》**  分享概要：  一、预算指导原则  二、年度经营规划  三、项目预算管理  四、滚动预算管理 | 储老师  华为前副总裁 |
| 2023年5月28日  上午9：00 | 分享主题：  **《华为管理经验对企业经营的借鉴》**  分享概要：  一、源自《华为基本法》的基本经营逻辑  二、华为自己总结，并坚持了25年的大策略  三、学习大企业的小时候  四、经诸多中国企业验证的可复制性机制 | 蒋老师  华为管理经验  资深研究者 |
| 2023年6月11日  上午9：00 | 分享主题：  **《企业如何破解人才发展困局》**  分享概要：  一、人才的外引与内生动力  二、企业增长破解人才困局  三、人才培养的容错机制  四、基于结果以及关键行为的人才选拔 | 胡老师  华为原后备干部系主任，“蓝血十杰”之一 |
| 2023年6月25日  上午9：00 | 分享主题：  **《布阵点兵——“力出一孔”的组织经营管理》**  分享概要：  一、绩效管理的误区和对绩效管理的正确理解  二、激励策略如何激发组织活力和战斗力  三、合理分配价值导向及分配的要素管理 | 张老师  华为原移动解决方案总裁，直接向董事长汇报 |
| 2023年7月2日  上午9：00 | 分享主题：  **《财散人聚——华为可持续发展的动力源泉》**  分享概要：  一、什么是华为的价值链管理  二、了解什么是华为的价值评价  三、华为的价值评价是怎么去做的 | 唐老师  华为人力资源委员会干部处顾问 |
| 2023年7月30日  上午9：00 | 分享主题：  **《如何突破瓶颈，实现业绩规模化增长》**  分享概要：  一、销售行为的标准化  二、契合业务的训战法  三、管理行为的标准化  四、业绩规模化的增三角 | 曾老师  华为大学特聘销售顾问 |
| 2023年8月6日  上午9：00 | 分享主题：  **《面对危机-走出华为冬天的战略实践》（一）**  分享概要：  一、华为的发展战略是如何引导的  二、怎么样支撑华为战略管理的方法论  三、遭遇重大危机时，华为如何面对 | 张老师  华为原移动解决方案总裁，直接向董事长汇报 |
| 2023年8月13日  上午9：00 | 分享主题：  **《面对危机-走出华为冬天的战略实践》（二）**  分享概要：  一、华为的发展战略是如何引导的  二、怎么样支撑华为战略管理的方法论  三、遭遇重大危机时，华为如何面对 | 张老师  华为原移动解决方案总裁，直接向董事长汇报 |
| 2023年8月27日  上午9：00 | 分享主题：  **《面对危机-走出华为冬天的战略实践》（三）**  分享概要：  一、华为的发展战略是如何引导的  二、怎么样支撑华为战略管理的方法论  三、遭遇重大危机时，华为如何面对 | 张老师  华为原移动解决方案总裁，直接向董事长汇报 |
| 2023年9月10日  上午9：00 | 分享主题：  **《把能力建在组织上》**  分享概要：  一、都江堰工程的启示  二、企业的使命、愿景与战略  三、组织与流程解码  四、把能力建在组织上 | 王老师  华为大学特聘教授、高级管理顾问，“蓝血十杰”之一 |
| 2023年9月17日  上午9：00 | 分享主题：  **《客户第一 ---华为客户关系管理法》**  分享概要：  一、客户关系管理概述  二、客户洞察与选择  三、客户关系规划  四、客户接触活动管理  五、客户档案 | 王老师  15年华为工作经历，海外销售管理专家，白俄代表处COO |
| 2023年10月15日  上午9：00 | 分享主题：  **《绩效管理怎么做最有效》**  分享概要：  一、订单获取流程下组织KPI怎么设置  二、组织KPI的导出维度有哪些  三、个人业务承诺考核（PBC）  四、绩效中如何避雷 | 胡老师  华为原后备干部系主任，“蓝血十杰”之一 |
| 2023年10月29日  上午9：00 | 分享主题：  **《华为大学，将军摇篮》**  分享概要：  一、大学定位与架构设置  二、快速提升新员工管理技能  三、战略预备队培训  四、干部选拔与导师运作 | 储老师  华为前副总裁 |
| 2023年11月12日  上午9：00 | 分享主题：  **《激励人心的制度逻辑》**  分享概要：  一、分名：基于专业的名誉分享机制  二、分权：基于职位的权力分享机制  三、分利：基于利益的薪酬分享机制 | 卞老师  华为原财经变革项目负责人 |
| 2023年11月19日  上午9：00 | 分享主题：  **《认知企业文化根基》**  分享概要：  一、文化即经营能力  二、文化即经营工具  三、文化即经营成就  四、文化即全局视野 | 鲁老师  华为原业务与软件全球行销副总裁 |
| 2023年12月10日  上午9：00 | 分享主题：  **《业务成长驱动的变革管理与流程优化》**  分享概要：  一、华为是怎么理解变革的  二、华为变革成功的关键  三、华为变革管理模型  四、以客户为中心的变革与流程优化体系 | 蒋老师  华为原流程与变革副总监 |
| 2023年12月24日  上午9：00 | 分享主题：  **《华为战略管理体系》**  分享概要：  一、战略管理思维  二、BLM战略模型概述  三、BEM业务执行  四、拆掉思维的墙 | 曹老师  华为内部高级讲师，国资委高级培训班讲师 |
| 2023年12月31日  上午9：00 | 分享主题：  **《打胜仗的信仰——业绩倍增之道》**  分享概要：  一、解读华为持续30年营收增长的底层认知  二、深刻理解华为业绩持续增长的六大原则 | 段老师  学华为学成长首席行动促动师 |

（备注：全年具体直播时间及内容以此表为准，如遇特殊情况另行通知。）

四、分享嘉宾导师介绍

张老师 华为集团原移动解决方案总裁（直接向董事会汇报），是华为内部知名的能打硬仗和敢打硬仗的管理者。多家上市公司/民营企业的商业战略顾问和高管教练。十多年华为业务实战经验，多个岗位首任开拓主管，具有多次临危受命的经历。兼任华为大学新任国家总经理/产品总经理导师和教练，为华为公司培养出多名业务总监和总经理。

胡老师 华为公司原后备干部系主任，华为全球技术服务部干部部长，华为“蓝血十杰”，《以奋斗者为本》核心编委，畅销书《华为增长法》作者。1998年加入华为，历任产品线管理办副总监、人力资源总监等职，2010年起担任华为后备干部系主任，负责华为中高级干部企业管理哲学学习。对华为企业管理有全面、深入的理解和研究，并具有丰富的管理实践经验，是华为人力资源管理哲学编委会负责人和主要撰写人之一。先后帮助50多家知名企业实现有效增长。

蒋老师 华为公司原流程与变革副总监，华为公司天道酬勤奖获得者，华为大学管理类高端课程特约金牌讲师。著名人力资源与流程变革咨询专家，被誉为实战落地型咨询专家。20余年高层管理与运作经验，领导并参与实施华为业务和组织发展具有深远影响的IPD、ISC、任职资格与绩效等重大项目变革。底蕴背景深厚，实战操作经验丰富，拥有企业管理和组织变革方向完整的体系和行之有效的方法。并作为首席顾问为国内上百家知名企业提供培训及咨询服务。

储老师 华为公司原副总裁。在华为工作20年，担任13年副总裁。先后担任生产计划部总经理、市场计划部总监、华为电气副总裁、财经管理部副总裁、商务部副总裁、交付与服务部副总裁、东非地区部副总裁、人力干部部副部长、华为大学思想教育部部长等职。参与华为多项变革，对经营战略规划、组织与流程变革、财经管理体系、人力资源管理体系及干部管理体系、精益制造与供应链创新体系等有着丰富的管理经验。

卞老师 华为公司原财经变革（与IBM合作）项目负责人，华为财经风险管理体系创建人。2005年加入华为，先后从事华为财经、人力资源等管理工作。并负责财经变革项目，建设财经管理流程和信息系统，是华为激励体系创建贡献者。为多家公司提供股权激励、薪酬规划、多元化激励等管理咨询服务，帮助企业突破发展瓶颈。

陈老师 华为公司原人力资源总裁助理，华为人力资源变革项目推行负责人，华为资深人力资源专家，组织变革项目推行总监，海外国家市场拓展总监/公关事务总监，具有丰富的业务管理和人力资源管理经验。2001年加入华为，先后在多个部门任职。参与华为多项管理变革项目，是华为公司金牌个人、公司金牌团队等多项公司级荣誉获得者。为多家上市企业提供服务，被辅导的企业经营得到显著提升。

王老师 1995年加入华为，曾任职华为某代表处副代表、集团营销管理办主任、亚太地区部管理办主任、东南亚首席代表、集团融资部长，分别在国内市场、海外市场、集团财经等负责过Marketing、销售、资金、融资等业务。华为大学特聘教授、高级管理顾问；清华大学高级访问学者；长期在部分商学院、企业大学等机构授课，集团最高管理奖“蓝血十杰”获得者。

唐老师 现任华为公司人力资源委员会干部处顾问，华为大学金牌讲师。1997年加入华为。曾任华为公司无线产品线干部部部长，人力资源部招聘调配部部长，公司战略规划团队（CPMT）成员。曾进入国内近百家企业授课、研讨与辅导，被辅导的企业经营得到显著提升。

曹老师 国内著名的华为专家，战略与人力资源管理专家导师。曾在华为变为正规军的过程中，和IBM、HAY一道，总结出华为成功的营销管理模式和绩效管理模式。曾为华为的高层管理人员，长期担任华为内部高级培训师。10多年来一直在推广华为的理念、体系、模式、方法、模板、规章、制度和流程。已成功帮助数十家企事业单位在“围绕目标的过程管控”“动作级指挥”“操作指导书”等管理规范化和员工职业化方面取得显著成绩，深受中高管理层学员及知识型员工的喜爱。很多客户都是多次请曹老师开展内部培训并开展咨询合作。

鲁老师 华为前业务与软件全球行销副总裁，海外地区部副总裁、全球业务软件行销副总裁、解决方案部部长、全球案例培训部部长等职，连续多年参与组织华为公司的中高层管理者国学（文史哲）、管理赋能等培训班。在华为公司等企业担任高管的经营实践中，积累了丰富、先进的企业经营管理经验，并对企业经营管理理论进行了长期的研究，特别是在企业商道、企业文化、企业领导力等领域形成了自己的独到见解和方法。

何老师 曾任华为海外CFO、集团财经战略规划五级专家、华为大学高研班财经管理纲要金牌讲师。他曾原创系列文章《“狼”眼看财报》，在华为内网轰动一时，长期雄踞浏览榜榜首。中国注册会计师、中国注册税务师。在华为工作期间，历经集团财经管理部、中国地区部等多个部门。集团总部结合国内、海外一线的财经管理经历，让他对华为战略财务有了深刻透彻的理解。

王老师 15年华为工作经验，历任华为代表处总经办主任、地区部流程质量部部长、海外销售管理专家等职务。在承担地区部、代表处销售管理期间，负责LTC、MCR、ITR等集团级重大变革项目在一线的试点落地，对于机会点到订货，客户关系管理等业务有着深厚理论基础和丰富实战经验。担任某办无线产品部主管期间，成功建成了第一个无线通全国样板点。在服务中亚地区部期间，任命为白俄代表处COO。

许老师 华为原一级营销变革MTL项目CBG项目经理；消费者BG区域首席营销官CMO；16年Marketing与销售市场经验，其中海外近4年。在华为工作期间，曾任华为消费者BG营销运作部部长，负责华为消费者BG一级业务流程架构MTL（Market to lead）；曾任职华为消费者BG全球零售GTM部部长，负责华为消费者产品零售和零售团队建设；曾任华为消费者BG区域首席营销官CMO&零售VP。

王老师 华为全球中心特聘讲师。中国物流与采购联合会采购委首席顾问，年度《中国采购发展报告》副主编，中国物流学会常务理事，美国供应管理协会ISM注册供应管理讲师CPSM认证主讲培训师，著有《对称性竞争与供应链运营系统》和《采购中的财务增值》等研究成果。王老师是企业能力辅导ACP模式发起人，资深管理咨询顾问与培训讲师，有二十多年的企业管理、咨询与职业培训经验，涉及的企业管理咨询与培训领域包括供应链管理、采购管理与物流管理等内容。

曾老师 曾任华为、惠普中国等多家知名企业销售总监、亚太区重大项目销售总经理等职；实战派营销专家；NLP销售教练；中国第一位签署单个合同金额超过一亿美元的顶尖销售。拥有20年市场、销售及管理经验，8年营销培训、咨询及教练经验。近年潜心研究NLP及教练技术在销售领域的应用，深刻理解“营销即是人性”，已开发出一套独特的落地工具，是国内顶尖的销售教练之一！

王老师 华为业务流程与组织变革专家，拥有19年管理咨询经验，复合型管理专家，业务流程与组织变革专家，在供应链管理（ISC）、采购管理、研发管理（IPD）、内控管理等管理领域都拥有丰富的咨询经验。在企业整体管理架构设计、业务流程变革（多集中在研发到供应链的全运营流程范围内）方面的咨询经验尤其丰富。

蒋老师 华为管理经验资深研究者，原兰州大学现代咨询策划研究所资深顾问，喜马拉雅百万专栏《一起读华为基本法》作者，百亿企业双胞胎，赢家服饰等多家企业常年咨询顾问。蒋老师将其从华为身上提炼出的值得民营企业学习的管理方法，应用其所服务的咨询企业中，取得显著成效。

段老师 学华为学成长首席行动促动师，世界500强企业大学负责人，中山大学企业管理研究所学习与发展研究中心主任。在[领导力](http://www.purise.com/zhuanti/ldl.html" \t "http://www.purise.com/lector/_blank)发展、行动学习、人力资源开发、学习型组织、组织变革、[培训体系](http://www.purise.com/zhuanti/pxtx.html" \t "http://www.purise.com/lector/_blank)设计、学习与发展、动态学习系统等广泛的领域有着丰富的经验和比较深入的研究，并具有多年的企业实战经验。先后服务于安利，伟创力等世界500强企业，建立企业大学－伟创力学院。