**卓越企业家【原卓越CEO（总裁）】高级研修班**

**北京班第十八期招生简章**

**立项号：1690810001 主办单位：浙江清华长三角研究院**

 **项目背景**

习近平同志2013年3月1日在中央党校建校80周年庆祝大会暨2013年省部级领导干部春季学期开学典礼上提出，“历史和现实都告诉我们，事业发展没有止境，学习就没有止境。好学才能上进。中国共产党人依靠学习走到今天，也必然要依靠学习走向未来。我们的干部要上进，我们的党要上进，我们的国家要上进，我们的民族要上进，就必须大兴学习之风，坚持学习、学习、再学习，坚持实践、实践、再实践。”

没有成功的企业，只有时代的企业，今年两会上，互联网+已经写入李克强总理政府工作报告，移动互联网等新技术与传统产业的有机结合，成为国家经济发展的重要战略。1991年，柯达在技术上领先于同行十年，却在2012年1月申请破产，打败他的不是同行，而是数码时代的来临！中国移动号称全世界最大的移动通信运营商，却眼睁睁地看着微信这个小鲜肉在蚕食他的肌体，因为微信是移动互联网时代的孩子！

“清华卓越企业家高级研修班”项目，自2001年开展以来，坚持“自强不息、厚德载物”的校训，践行“行胜于言”的校风，实施“广东起步、立足北京、面向世界、各地开班”的项目战略，先后在珠三角、长三角、京津冀、环渤海、西南等地区举办五十七期，受到了来自全世界各地五千多名优秀企业家的高度评价和热情支持。根据时代发展要求，从十七期开始课程全面升级，聚集资本运营、移动互联网、领导力等精品课程于一体，集知识、技术、资本与人脉等资源高度融合，实现由产品品牌经营到资本运营的实践性跨越，旨在培养践行中国经济持续健康发展的优秀企业家，铸造具有强势竞争力的卓越企业。

 **课程特色**

 洞悉最新经济形势、探究企业运营逻辑、把控宏观战略方向、铸就卓越领导才略、打造卓越企业家课堂！

**永续学习,共赢平台:**一次学习永久成为清华卓越企业家学员，与来自世界各地五千多名优秀同学共享清华提供的技术、市场、产品、学习资源，为企业发展提供燃料，助力企业健康可持续发展。卓越企业家高级研修班历经多年吸引了各地的优秀企业家,迄今已成为清华受欢迎的课程之一。

**资本对接,投资未来：**资本决定速度，速度决定未来，资本运营是一项专业性极强，各种风险潜伏其中的庞大系统工程，本课程为学员提供了富有实战性的“风险投资（VC）、私募股权投融资（PE）、企业上市（IPO）、并购重组”等操作技术，让企业发展由传统的“爬楼梯”转型升级为“乘电梯”。

**网络创富,互联互通：**课程聚焦传统企业在互联网时代转型升级中的实际问题，以培养企业掌门人的互联网思维，系统分析移动互联网时代主流商业运营模式和操作方法，为企业转型升级提供系统性解决方案，帮助企业脱胎换骨，进行颠覆性的创新。

 **课程内容**

* **第一模块: 企业资本运营方略与上市操作实务**

|  |  |
| --- | --- |
| ***1*企业快速成长与资本运营创新实践**企业无形资本运营份额交易市场投资新思维企业（家）投融资百招详解企业生命周期与金融工具安排资本市场的观念转变与资源整合企业资本运营的各类中介机构职能分析 |  ***2*企业战略并购与重组** 并购的战略思维与选择 交易结构与风险控制策略 成功并购后的整合策略与操作路径 兼并与重组企业税收鼓励政策解读 全流通下的上市公司收购与反收购 并购方案设计、对象筛选与时机选择策略 |
| ***3*上市战略的选择与操作**主板、中小板和创业板上市实务操作企业上市的十大好处上市核准制度与申请程序上市条件与上市申请程序、上市方案选择如何与上市中介机构合作拟上市公司改制辅导流程 |  ***4*新三板上市规划与实战操作** 新三板政策与挂牌流程 新三板挂牌的七个关键点 挂牌过程中政策的合理利用 如何使企业挂牌融资成为现实 新三板挂牌全局统筹与实战操作 投抄别人的股票不如发行自己的股票 |

* **第二模块:云计算中的互联网金融与众筹商业模式变革**

|  |  |
| --- | --- |
| ***1*互联网金融的商业模式**金融未来在互联网 实质：基于互联网的新金融形式网络贷款、基金网销、保险网销互联网金融门户下的产品营销策略产品定价策略与增值服务案例解读：好贷网 | ***2*　互联网金融创新与大数据运用**数据重构商业 ，流量改写未来支付便捷，市场信息丌对称程度非常低支付+营销 成就基于交易的大数据营销亏联网金融时代，渠道为王？亏联网金融带来的颠覆性革命 颠覆意味着架构的重新组建、利益的重新分配，巨大的机会 |
| ***3* P2P网贷模式与虚拟电子货币及第三方支付平台**P2P的风险与机遇P2P=理财平台+小额贷款平台比特货币的开发与管理第三方支付平台的运作机制案例解读：Q币与产品推广案例解读：支付宝与财付通 | ***4*众筹商业模式设计与创新**众筹模式的设计与创新众筹创业者的选择众筹运作模式：团购+预购跨界跨行、筹人筹资筹项目众筹是一种彻底颠覆传统的商业模式捐赠众筹、预购众筹、借贷众筹和股权众筹的区别 |

* **第三模块:私募股权投融资（PE）、风险投资与股权融资**

|  |  |
| --- | --- |
| ***1*私募股权与创业投资基金操作实务**中国私募基金政策展望私人股权与创业投资政策展望基金募集与组织制度创新方略投资机会把握与投资安排方略项目监控与增值服务方略投资退出与收益分配方略 | ***2*私募股权投资的风险管理与退出机制**PE/VC退出策略 股权资产并购与反并购销售额定价与市盈率定价除上市外PE还有多种退出渠道并购、上市与会计操纵杠杆收购私募股权价格与价值最大化的战略 |
| ***3*股权众筹融资**股权众筹融资形式股权众筹融资特点股权众筹融资渠道企业股权融资的操作模式企业股权融资的技术问题企业股权融资的案例分析 | ***4*国际金融产品与衍生工具**如何利用信托工具进行项目融资？国际非商业性融资有哪些渠道？如何规避期货投资风险？如何投资于金融衍生产品？国际与中国期货市场的发展历程如何获得国际金融机构的资金援助？  |

* **第四模块:移动互联时代的全网营销**

|  |  |
| --- | --- |
| ***1*大数据时代的商业模式创新**大数据发掘大数据是“未来的新石油”提升数据时代的企业变革阿里巴巴经济数据研究与借鉴云计算与企业运营成本分析云计算是“大脑”，大数据是“灵魂” | ***2*切割营销与品牌运营**将对手逼向一侧非此即彼切割争夺高度“第一”构建角度“唯一”拒绝用管理骆驼的方法管理兔子“章鱼商业模式”——同时构建多个“第一”的渠道模式 |
| ***3*总裁网络营销实战纲领**微信营销长生剑搜索引擎营销不倒翁搭建精准人群微博平台企业互联思维战略四步走网络硬广告，七星碧玉刀品牌种子，勾魂钩子 | ***4*传统企业电子商务领先之道** 取势：全网营销大趋势 明道：全网营销大战略 优术：全网营销大实战 管理无边界 企业无领导 供应链无尺度 |

* **第五模块:移动互联网下的产业颠覆**

|  |  |
| --- | --- |
| ***1*传统企业的经营困局与转型路径** 实体企业对跨界颠覆者的焦虑传统企业的互联网趋势传统企业互联网转型的杀手锏传统企业互联网转型是一把手工程传统企业互联网转型的节奏与火候所开展电子商务的13种死亡原因和解决措施 |  ***2*电子商务与产业发展机遇** 传统企业的电子商务定位及转型 移动互联网时代的社会趋势 移动互联网的发展趋势 互联网+给企业带来的机遇与挑战 电子商务平台建设实践 电子商务共生共荣、健康发展的生态系统 |
| **3移动电子商务实战之运营模式**微商的优势和特点微商运营技巧微商未来趋势O2O运营模式下的利益重新分配物联网时代的新商业模式物联网技术在电子商务中的应用 |  ***4*社区、B2C、B2B、APP等运营模式解析** 社区运营模式 B2C、B2B、APP等模式的特点与优势 移动互联下的电商模式创新 社交电商的发展趋势 社交电商的成功案例解读 手机APP的健康运营 |

* **第六模块:宏观经济形势分析与企业经营方略选择**

|  |  |
| --- | --- |
| ***1*当前宏观经济政策分析****审时度势　价值革命 网络创富　互联互通**面临威胁之一：金融、能源、粮食安全面临威胁之二：自然环境和社会环境恶化发展思路：用好增量、盘活存量发展战略：经济增长优势转向就业增长优势发展动力：改革发展的政府和改革的政府中国未来国内消费为主导、服务消费为重点 |  ***2*卓越企业家的用人与激励艺术** 履行职能的艺术 提高领导工作有效性的艺术 人际关系的协调艺术 激发员工活力、发挥员工的潜力 领导授权与监控方法 有识人之眼、用人之法 |
| ***3*企业税收筹划与风险管控**寻找适合企业税收筹划的路径影响企业税负的主要因素分析纳税人身份的选择分析课税对象的比较选择课税税率的选择企业设立、并购的税收政策选择 |  ***4*卓越企业家的新媒体应对方略** 形象就是生产力 媒体误解因何而来 危机四伏、求本溯源 形象是“别人眼中的你” 发展的中国与变化的新媒体 卓越企业家面对媒体的八条黄金定律 |

* **第七模块:** **创建可持续的人力资源开发与管理平台**

|  |  |
| --- | --- |
| ***1*人力资源战略开发与管理**能力管理——胜任力与销售业绩心态管理——团队领导与激励绩效管理——团队绩效考核薪酬管理——薪酬等级和高管激励总裁选人用人新智慧战略性人力资源管理 |  ***2*人力资源管理关键环节** 组织结构与职位分析 薪资管理和职位评估 基于胜任素质模型的绩效管理策略与实施 基于胜任力模型的培训体系建设 哪里优势最大，哪里潜力就越大 人与人之间的差异很小，结果差别却巨大 |
| ***3* 中国式股权激励**让核心员工与企业同心同德打造“金钥匙”彻底激发员工潜能打造“金手铐”有效留驻核心人才打造“金降落伞”解决元老退出难题股权激励机制非上市公司股权激励 |  ***4* 阳光心态与情商影响力** 心态决定成败 学会利用而不是忍耐 企业家20%靠智商80%靠情商 权力与影响力---复杂局势的驾驭力 生命的质量决定于每天的心境 所有使得你提升的因素都值得感恩 |

* **第八模块:** **毛泽东谋略思想与卓越领导力创新**

|  |  |
| --- | --- |
| ***1*毛泽东的谋略思想与领导艺术**通览全局、抓住枢纽思想文化怎样落地如何打造铁的纪律内部人际关系的协调以弱胜强的制胜之道指导我们进行市场商战，塑造完美人生的有力武器 | ***2* 智道•人道•商道** 商以智为本，而智以人为枢 大商人是侠、儒隐于贾者  无有传承，无有历史；无有发展，无有未来  高位是易滑下的，一倒退，不是垮台，也至少是黯淡无光 号事之兴衰，全在人位之高下，事在人为  视仁义和诚信为做人和经商的最高境界  |
| ***3*九型人格助力领导力提升**有效沟通——改善管理、促进经营欣赏别人——抓住机会、善于赞美塑造他人——竭尽所能、全情投入活出真我——真心真意、青山永记和谐人生——笑口常开、幸福一生心灵密码——决胜千里的企业管理必备工 | ***4* 诠释历代帝王助力现代企业** 中国历史上唯一得到普遍承认的女皇帝——武则天 中国封建时代最著名的“治世”者——唐太宗 首次完成中国统一的皇帝——秦始皇 中国的文治盛世开创者——宋太祖赵匡胤 楚汉之争——刘邦战胜西楚霸王 创立八旗新满文改族名建立大清——皇太极 |

 **培训对象**

* 各行业大中型企业董事长、总经理（总裁）、CEO等高层管理人员；
* 大中型企业中对企业发展方向负责、有决策影响力的董事会成员；
* 大专以上学历；
* 三年以上管理经验；
* 讲诚信、顾大局、肯奉献的企业家；

不迟到、不早退、遵守校纪校规的学员; （不面向国企事业单位和政府领导干部招生）

 **学习安排**

 **上课安排:2016年9月22-24日，**每两个月集中学习4天（周四—周日），共8次32天。

 **智慧投资:**78800元/人（含授课费、讲义费、教学管理费等）。食宿由学校协助安排，费用自理。

**学业认证:**学校对学员申请进行审核通过后，完成全部课程且结业论文考核合格，，由清华大学教育培训管理处统一颁发清华长三角研究院主办的“卓越企业家高级研修班”结业证书，证书统一编号、加盖公章。

 **报名流程及交费方式**

**提交报名表→资格审查→缴纳学费→发入学通知书→报到入学**

学费请以银行汇款方式汇至下列账户：

户　名：清华大学(908)

开户银行：工行北京分行海淀西区支行

账　号：0200 0045 0908 9131 550

 注明“1690810001 XXX学费”(XXX为报名参加学习学员名字）

 **联系方式**

电话： 010-62996527 13911229638 何老师

**学员学习心得**

清华的相识、相知是一种缘分，也是我们每个同学来之不易的一笔人生财富，这种友谊我们应该用真诚去拥抱它，巩固它。 ——卓越企业家班北京班第二期、硕士班第三期、博士班第三期廖永淳同学

来到清华学习，让我重新找回了自己年轻时的心态，认真地投入每一堂课、认真地享受校园生活和同学情谊。不同行业、年龄、背景的同学聚集在清华，大家拥有共同目标——成就一番事业。

——卓越企业家班北京班第二期、硕士班第三期、资本运营班第一期王瑞国同学

学在前，干在后，为了带领企业更好的发展，我选择了到清华“充电”。学习的目的不仅仅是为了一纸文凭，而是切实的学到知识和经验，能够运用到企业的发展中去，在成为清华的一分子之后，我切身感受到了清华严谨的风格，从细节上严格要求，精益求精，追求卓越。

——卓越企业家班西南班第一期、硕士班第三期、资本运营班第一期谢美华同学

前途任重而道远，却难舍师生相聚之情，唯愿大家都能身体健康、工作顺利！工作中能互通有无，以求携手并肩开拓光辉事业！ ——卓越企业家班广东班第二期李礼堂同学

远见引导产业，思考成就未来，加入清华的大家庭，成为有远见的思考者，成就辉煌事业的领导者。

——卓越企业家班广东班第四期李春同学

知识需要不断更新，学习伴随人的一生。 ——卓越企业家班广东班第五期林建明同学

企业难以预料未来，因此还是务实为好。就像学习一样，学习的过程也是先蹲低然后再跳高。

——卓越企业家班广东班第六期王福官同学

在知识的高峰上登得越高，眼前展现的景色就越壮阔。愿我们牢记清华的校风“行胜于言”，在各自的工作中共同努力，用我们的双手开创中国的新纪元。 ——卓越企业家班广东班第七期温家慧同学

对事业的追求，对知识的渴望使我们相聚清华、相知清华；珍惜师生之谊、同学之情！

——卓越企业家班北京班第四期、资本运营班第二期胡青竹同学

如果众人分享一个苹果，得到的是同一种滋味；但是众人分享思维，会撞击出更多火花。在清华的学习使我自己的经营理念获得难能可贵的“改变”，与同学们擦出更多火花，点亮更多经营的“灵感”。

——卓越企业家班北京班第六期、资本运营班第二期韩建文同学

 认识你清华大学CEO，才知道有一种心情，叫做依恋，有一种感觉，叫做心灵深处的爱；遇见你清华CEO，是我们的缘；认识你清华CEO，是上天赐给我的一份厚礼。 ——卓越企业家班北京班第七期刘国庆同学

在清华的学习最重要的，就是要善于用最少的时间，集中吸取教授们十几年研究成果的精华。

——卓越企业家班北京班第七期周飞舟同学

五湖四海清华聚，结下友谊难忘怀；常用书信来联系，喜庆之时同分享。

——卓越企业家班北京班第八期郜振国同学

清华对我来说是从小的梦想和向往，特别是“自强不息、厚德载物”这一校训理念，跟我的性格和我企业的文化特别吻合。 ——卓越企业家班北京班第十期韩雄光同学

借平台、合资源、定目标、创卓越！ ——卓越企业家班北京班第十一期张芳同学

除了知识和思想，清华还能带给你一个忠实而庞大的校友网络，拥有国内各大学商学院校友网中最扎实、最稳固的校友团体，清华同学们在这里获取管理新知、拓展社会资源、谋求合作机会、助推事业发展。

——卓越企业家班北京班第十一期杨红艳同学

梦，虽然短暂，但我们都拥有梦想；雨，虽很润爽，但我们总渴望阳光；聚，虽有欢悦，但也有离别之伤；你，虽不在我身旁，但我会永记心上；共同的追求，同一个梦想；同窗虽已结束，友情才刚起航，祖国的大地上，以后都会有我们快乐欢聚的天堂！ ——卓越企业家班北京班第十二期李海峰同学

商海修缺入华堂，锈铁回炉再炼钢；同窗融汇炉火旺，师长锻打钢更强；清华园里金风爽，人中龙凤聚一堂；锻得宝剑倚天长，跨海斩鲸缚龙王！ ——卓越企业家班北京班第十三期周兵同学

 清华是天，同学是地，有了清华和同学，我就可以顶天立地；清华是风，同学是雨，有了清华和同学，我就可以呼风唤雨！ ——卓越企业家班北京班第十三期马世清同学

清华学习经历告诉我们，学习可以成为增强企业核心竞争力的有效手段，它能使我们拨云见日、豁然开朗，成为企业竞争之利器。 ——卓越企业家班北京班第十三期、内蒙古伊东一、二、三期马金山同学

我进入了清华，最大的感受是我进入了一个有活力、有朝气、团结、包容的集体。大家一心一意都为班集体着想，这真的有点共产主义的感觉了。 ——卓越企业家班北京班第十三期张亮同学

我们同学真好，庆幸自己来到清华！ —— 卓越企业家班北京班第十四期凌喜乐同学

 **卓越企业家高级研修班**

**报名申请表**

填表日期： 年 月 日

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓 名** |  | **性别** |  | **出生日期** |  | **身份证号** |  |
| **学 历** |  | **国籍** |  | **职 务** |  | **毕业学校及专业** |  |
| **单位名称** |  | **参加过哪个学校的研修班学习** |  |
| **通讯地址** |  | **邮　编** |  |
| **手　机** |  | **电话** |  | **传　真** |  |
| **E－mail** |  | **QQ** |  | **微信号** |  | **网 址** |  |
| **个人工作经历** |
| **年 月 —— 年 月** | **工作单位及部门** | **所担任职务** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **所在单位上年末生产（销售）总值** **万元，上年末职工总人数** **所在单位性质（国企或民企）及简介（可以另附纸）：** **经营范围：**  |

 **注意事项：1、请认真填写报名，以保证届时做正式通讯录时信息准确；**

 **2、由于不可抗力等原因，主办单位保留取消培训课或拒绝报名申请的权利；**

 **3、清华大学有权根据情况对招生简章、课程设置等做必要调整，并对本培训课程拥有最终解释权；**

 **4、违反国家政策法规、损害清华大学声誉、违反学习纪律且情节严重的，将立即终止学习，并视情节追究法律责任。**

**联系电话：010-62996527 13911229638 何老师**

**传 真：010-62998776**

**邮 箱：377258083@qq.com**