## ACTUAL COMBAT PROGRAM FOR BUSINESS ELITE

**商界精英咨询式总裁实战班**

# 一、项目背景

### 经济寒冬（Economic Winter）

全球经济缓慢复苏，国际金融市场萧条、动荡多变，全球经济格局发生了颠覆性的变化。与此同时中国产业结构调整，社会经济全面转型，中国企业特别是民营企业正面临着前所未有的危机和挑战。企业的发展已进入一个充满不确定却又有着无限可能的变革时代。

### 衰退或崛起？（Decline or Rise?）

这一次掌握在您的手上。作为企业的经营者，是否能准确把握时代经济趋势，快速学习和调整，掌握企业经营领导新法则，这将决定了企业的未来。

博商学院，汇聚一线院校名师和实战派专家，结合多年的民企转型实践案例，精心打造并推出“新常态下企业的转型升级解决方案”，专为民企转型量身定制，这将是一次理论学习视野拓展+微咨询式的总裁 教育的革命，博商正式开启 EDP4.0 时代。



# 二、项目目标

### 全新升级，深化服务，再次超越价值。

《商界精英咨询式总裁实战班》始终围绕成长型民营企业发展核心问题，以系统、实战提升学员能力及改善企业绩效为目标，构建企业核心模块落地系统，解决企业战略、运营和总裁影响力核心问题，帮助

企业快速反应，顺势而为，主动适应新常态，引领新常态。课程从企业总裁的实际出发，以课堂讲授、实战模拟、现场训练、案例研讨、行动学习、名企深度学习等相结合的教学方式，注重理论联系实践、理论指导实践。

# 三、项目特色

## （一）首创咨询式教学

1、 **体系化的十大特训营精品课程**，基于“清华博商民营企业联合研究中心”对中国成长型民营企业成功的三大关键因素：战略、运营、总裁影响力的研究，设置体系化的特训营主体学习课程。名 师教授+实战专家讲授，系统知识梳理，实战演练，全真案例，全员参与，现场生成方案，经营工具转移。

2、 **诊断后的教学设计和学习规划**，通过线上的博商领导力测评和企业管理问题调研诊断，了解总裁领导力的优劣势和企业经营管理方面的情况，带着提升领导力和解决企业经营管理问题，有针对 性地进行学习规划和安排。

3、 **针对性的 2+1 落地沙龙服务**（2 天经营特训营课程+1 天落地微咨询课程），每个特训营匹配相对应的落地辅导微咨询服务，学员可根据个人成长及企业发展需要选修落地沙龙课程。

4、 **启发性的名企深度考察学习**，从商业模式、产品创新、营销创新、运营管控、领导变革、文化与人才、股权激励等方面，选择标杆名企进行参访交流。

5、 **系统性的知识梳理和学习总结，**学习期满时，梳理整个学习的课程知识，串联起来，总结学习收获和心得，引导在实际工作中的运用，并构建未来继续学习的体系。

## （二）顶级师资，汇聚智慧，打造私人智囊学习圈

1、 一线院校教授+实战专家+企业智囊团，凝聚各方智慧，建立在线智库。

2、 发起成立私人董事会，为您打造身边的私人智囊学习圈。

3、 区域同学活动圈，让学员充分互动互助，共享经营智慧。

## （三）3D 立体式学习，学习快速便捷，注重成果转化

1、 学习 1+1，落地课程学员可带领一名高管一起到课堂学习。

2、 组织班级学员成立学习互助小组，引导学员在课后能自发学习，互帮互助。

3、 在学期间，专家顾问提供全面管理问题解答，学习与应用相结合，解决企业现实问题。

4、 首创总裁 O2O 在线学习，引入博商在线学习系统，随时解决难题。

5、 智汇堂走进企业活动，确保决策层与执行层“0”距离对接，让培训价值有效传递到企业中。

## （四）绩效为先，专注企业业绩提升

1、 为企业学，为企业用，不仅融合工商管理系统结构知识，更注重方法工具，符合企业当前实际发展需要。

2、 大道至简，浓缩精华，以企业经营出发，摈弃职业经理人学位课程设置，聚焦企业实际经营关键问题。

3、 针对问题，提升绩效，针对市场变化设计讲授，课程效果可评价。

# 四、四大收益

1、领先同行，把握时代契机

名师指路，让您正确领悟经济趋势，把握时代契机，明确企业发展方向，做出正确的决策。

2、实战实用课程，全面提升管理

助您改善组织管理、优化人力资源、加强财务管控，全面提升管理水平。

3、绩效为王，切实提升经营

绩效专家指导，让您迅速掌握经营技巧，推动实战落地，突破企业经营困境，切实提高经营绩效。

4、收获同道挚友，共谋未来发展

让您结识商界名人、专家学者、行业翘楚，为您搭建人生舞台，共谋未来发展。

# 五、成长型民营企业系统解决方案

### 持续成功的博三角

；

；

；

**————中国成长型民营企业系统解决方案**

**战略决定企业的高度：**战略就像公路上的路标，决定企业的转型与突破的方向，为运营提供指南，为资源整合提供依据

**运营决定企业的深度：**运营就好比一部汽车，保障公司战略行使在正确的公路上，决定企业效益和效率的高低，创造幸福企业，实现经济与社会价值的统一 **总裁影响力决定企业的厚度：**总裁影响力就如一个司机，把握转型与突破战略的方向，领导企业的运营， 帮助员工实现自身价值，达成总裁的心灵与财富自由

六、课程体系

本课程项目根据民营企业成长规律，设置三大学习课堂。10 门必修课程、10 门选修课程、3 门主题延伸课程、名企深度考察学习，紧握当前新常态下企业发展需要，让学员以有限精力获取最大学习收益。 本课程核心内容围绕企业成功博三角打造十大落地特训营，采取 2+1+1 模式开展，即 2 天授课后，

部分核心课程专门安排 1 天落地辅导，中间穿插名企参访学习，确保即学即用，让理论与实践实现无缝对接，切实解决企业经营问题。

### 模块一：正确战略，决定企业的高度。

，

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课堂** | **课程** | **课程内容(收益）** | **课时（天）** | **必修/选修** |
| 开学 | **团队建设：领导力拓展和团队建设** | 通过户外拓展与课程，提升个人领导力增进同学间友谊，组建班级组织，形成互助团队。 | 2 天 | 必修 |
| 第一课堂 | **特训营一：商业模式设计与创新特****训营** | 学习先进企业的优秀商业模式，拓展商业思维与生存空间；掌握商业模式创新的四步法；现场打造本公司独有的商业模式，把方案带回家。 | 2 天 | 必修 |
| **特训营二：战略规划与执行特训营** | 深度剖析国内外战略环境，学会战略思考模式；了解战略乱象，明辨战略是非学会战略规划工具，现场撰写战略方案全面提升企业智商，打造团队执行力。 | 2 天 | 必修 |
| **特训营三：战略营销模式特训营** | 提供完整、缜密和系统的整体营销框架从单点销售转型营销系统建设；现场构建营销模式，设计市场定位；学会渠道管理、营销队伍管理、客户管理、年度营销计划。 | 2 天 | 必修 |
| **特训营四：产品创新特训营** | 分析行业现状和发展趋势，定位目标客户，洞察客户痛点，评估企业自身的能 | 2 天 | 必修 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 力和优势，比较竞争对手，寻找产品的差异化进行研发和创新，确定自己的价值主张。 |  |  |
| 第二课堂 | 沙龙 1：商业模式理解与设计辅导 | 现场对学员企业的商业模式进行全面解析：明确你企业的定位、业务系统、核心资源和能力、盈利模式，优化你企业的商业模式，引导企业升级，结构进行合理调整，在“商业模式”竞争时代能够脱颖而出。 | 1 天 | 选修 |
| 沙龙 2：战略执行实战辅导 | 学员可带 2 名高管参与，熟练掌握如何设计匹配战略方向的组织结构，将战略规划落实为具体的 2016 年年度经营目标体系。在实战导师指导下完善管理职能拟定 2016 年年度工作计划与行动方案， 落实到各个具体的岗位上，从而实现以目标管理为核心的战略落地实施。 | ， 1 天 | 选修 |
| 沙龙 3：营销实战辅导 | 学员可带 1 名高管参加，通过案例展示与实战老师指导，掌握如何有效进行大客户营销；现场问答与对话，理解如何打造与管理高素质的营销团队；掌握如何建立营销人员的绩效激励机制与晋升成长机制；学会通过营销管控实现业绩目标。 | 1 天 | 选修 |
| 沙龙 4：产品创新落地辅导 | 学员可带 1 名高管参加，通过实际案例掌握产品战略层次与框架，产品战略及规划中常见问题与误区，寻求解决方案思路与方法；了解基于价值的产品创新模式与基于平台的产品创新模式;掌握产品战略及规划的程序及方法。 | ，、1 天 | 选修 |
| 第三课堂 | 名企深度考察学习 | **参访交流可选主题：**商业模式创新、产品创新、营销创新**参访可选择企业：**阿里巴巴、大疆、华大基因、小米 | 1 天 | 选修 |

**模块二：卓越运营，决定企业的深度。**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课堂** | **课程** | **课程内容(收益）** | **课时****（天）** | **必修/选修** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 第一课堂 | **特训营五：组织能力导向的运****营管控特训营** | 让战略通过组织落地，让组织保驾护航；推动组织变革的方法利器，构建组织运营体系，提升快速反应能力，通过组织运营，全面提升公司利润增长能力。 | 2 天 | 必修 |
| **特训营六：绩效导向的人力资****源管控特训营** | 了解人力资源管理体系，发挥人力资源部门识人选人、用人、留人优势；学会选拔、招募到合适的高层，管理好高层团队；掌握薪酬激励的方式，灵 活运用不同激励手段，尤其是股权激励技术。 | 、2 天 | 必修 |
| **特训营七：利润导向的财务管****控特训营** | 收获一套财务管理思维，拥有正确的经营理念；获得十六根基本管理戒尺，把握正确的企业运营轨迹；走上三条利润通道，保证企业在正确的路上前进。 | 2 天 | 必修 |
| **特训营八：企业投融资策略特****训营** | 介绍中小企业如何开发和利用多样化融资渠道获得企业成长，以及如何进行有效投资提高资产效益。 | 2 天 | 必修 |
| 第二课堂 | 沙龙 5：组织运营管控落地辅导 | 学员可带 1 名高管参加，了解学员企业组织设计组织精简、运营流程效率提升中可能遇到的阻力和困难，探讨相应的应对策略，研讨组织变革成功的关键管控要点。 | 、1 天 | 选修 |
| 沙龙 6：薪酬规范管理实战辅导 | 学员可带 1 名高管参加，通过实际案例介绍企业薪酬管理规范化的方法与步骤，学会如何通过制定薪酬总额来有效应对人工成本的上涨，掌握针对不同类别岗位不同层次人员的薪酬策略与薪酬结构等 | 1 天。 | 选修 |
| 沙龙 7：典型财务问题分析和应对策略辅导 | 采取现场观摩与单独辅导方式，学员可带财务负责人参加，每家 0.5-1 小时，由财务专家单独解答企业经营中遇到的财务管控问题，并针对关键问题进行深入剖析，共同研讨有效的应对策略，解决企业经营中实际财务管理障碍。 | 1 天 | 选修 |
| 沙龙 8：股权激励辅导 | 实战专家量身定制，帮助快速掌握股权激励核心知识点；选取身边的股权激励方案实施的用户案例与你共同分享、探讨、学习；根据学习的情况，为学 员解决具体的个性问题，通过讨论分析，找出解决办法。 | 1 天 | 选修 |
| 第三课堂 | 行业标杆企业深度考察学习 | **参访交流可选主题：**运营管控、变革管理、文化与人才、股权激励**参访可选择企业：**华为、海尔、联想、美的 | 1 天 | 选修 |

**模块三：总裁影响力，决定企业的厚度。**

、

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课堂** | **课程** | **课程内容(收益）** | **课时（天）** | **必修/选修** |
| 第一课堂 | **特训营九：创新领导力特训营** | 针对环境变化，精选愿景型、情境领导教练型领导力精华，提升领导者能量与领导艺术，掌握如何更好传播团队价值观和理念，激发他人与自己分享共同愿景，成为一名有使命感的企业家。 | 2 天 | 必修 |
| **特训营十：领导变革特训营** | 分析新常态经济下企业转型升级方式 和路径，洞察组织变革障碍和危机，规划变革路径，了解企业管理创新机制， 学习管理创新的思维路径，实现组织变革和战略突围，促进组织内部管理变革成功。 | 2 天 | 必修 |
| 第二课堂 | 沙龙 9：转型与变革的研讨 | 通过学员真实案例分享、实战老师的指导点评，清晰企业转型与变革的要求， 明确其努力的方向；提升管理者在企业转型与变革的技能，以便更好地带领团队协同作战，高效达成企业目标。 | 1 天 | 选修 |
| 沙龙 10：中小企业如何实现互联网+ | 用最直白的表达和最经典的案例，让学员认识和学会如何使用“互联网+”；以学员案例引入理论知识，在互动中始终围绕最迫切的问题进行深挖；根据同学的分享，结合企业中的问题，开拓思路有备无患。 | 1 天， | 选修 |
| 第三课堂 | 学员优秀企业深度考察学习 | 选择班级中学员优秀企业，管理和经营更与大家更贴近，走进这些优秀企业， 深度学习，寻找可参考和借鉴的经验与方法，优化自己企业的经营管理。 | 1 天 | 选修 |
| 学终 | 知识体系梳理与学习应用总结 | 梳理整个学习的课程知识，串联起来， 总结学习收获和心得，引导在实际工作中的运用，并构建未来继续学习的体系。 | 1 天 | 必修 |

**主题延伸课堂**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程** | **课程内容(收益）** | **课时（天）** | **必修/选修** |
| 企业家语言艺术 | 掌握当众讲话的礼仪与规范，树立领袖形象，提升个人魅力；迅速提升当众讲话的感染力和影响力， 有效激励团队，发挥影响力。 | 2 天 | 选修 |
| 工业 4.0——拥抱工业新纪元 | 了解“工业 4.0”发展趋势，解读中国制造 2025 战略，分析互联网思维下中国制造业将面临机遇和挑战，探索工业 4.0 时代制造业商业模式及运营模式转型之路 | 1 天 | 选修 |
|  | 从技术、商业模式、思维方式三个层面了解“互联 |  |  |  |
| “互联网+” 商业变革与思维转型 | 网+”真正内涵，学习互联网+商业生态下九大核心思维方式，重塑传统价值链，打造商业新型价值网 | ， | 1 天 | 选修 |
|  | 促进企业成功变革和转型。 |  |  |  |

**七、增值服务**

**1、 博商在线领导力测评**

为总裁量身定制，根据每家企业情况，匹配相对应的领导力模型，测评报告详细分析个人领导力优劣势，推荐发展建议及匹配学习课程和资源，学员对自我认知和学习发展更有方向性。

### 2、 企业经营管理诊断

根据企业管理诊断模型，通过问卷调研和咨询师访谈，从战略与商业模式、运营管理、营销、研发、 制造、供应链、财务、人才、企业文化等方面对学员企业进行全面体验。帮助企业分析经营管理上做得好与不好的地方，与同行业相比的优劣势，需要改善和提升的方面。学员带着解决经营问题来学习，在学习中收获方法做经营，边学边干，有效结合。

### 3、 一体化的服务平台

博商一体化服务平台，七大服务体系(战略决策、全面运营管理、项目决策、产品工业设计、资本与资源对接、人才引进与培养、学习社群， )，20+专家顾问提供支持。学员在学习过程中，遇到企业经营上的困惑，通过电话沟通，专家顾问基于学员实际情况，进行解答，给出分析建议，提供方法和工具，学用结合，快速解决企业现实面临的问题。

**4、** 学习互助，延伸学习方式

同班学员以共同的兴趣、区域、企业情况等为原则，组建学习互助小组。通过引导小组集体学习， 分享资源，传授方法，定期组织学员主题交流，企业互访，共同研讨企业管理问题，延伸学习方式， 挖掘学习价值，扩大收获。

### 5、 智汇堂应用专题研讨

智汇堂将结合十大特训营课程，针对经济发展热点和企业瓶颈问题，定期举办相关主题专项研讨会。 如：分战略、商业模式、营销、产品、生产运营、财务与税务、人力资源、投融资、领导力等模块。 此外，智汇堂定时推送原创精彩案例，剖析企业面临共性问题及解决对策。

### 6、 学前有调研，学后有评比

引入学前企业管理现状调研与诊断，建立企业管理档案，学习过程中将通过“智汇堂之企业家访活动”、“企业高管学习访问团”等课外延伸活动，推动企业管理实践，学校将凝聚管理专家及企业家智慧，持续跟进企业管理改善动态，结业时进行最佳管理实践评比。

### 7、 在线智库，企业经营智力支持平台（博商 APP）

建立全信息化移动学习交流平台，结合线上线下服务，打造优质全价值链服务系统。引进“社会化学习”，汇聚管理专家及企业家智慧，组建在线智库，为解决企业问题提供智力支持和经营智慧分享。

### 8、 博商同学会

学员结业可以申请加入“博商同学会”，参与“博商 BBA”互动。博商同学会为中小企业提供融资服务，联合广发银行深圳分行、中国建设银行深圳分行，分别推出“博商贷”、“博商通”等金融产品。

### 9、 可量化效果，可免费复读

学前测评，动态跟进，结业答辩，让培训效果可量化可评估，并承诺学员结业一年内可以免费复读原课程表中的同一课程。

#  八、往期师资

|  |
| --- |
| **名校名师** |
| **魏 杰** 著名经济学家，教授，博士生导师，经济学博士，清华大学中国经济研究中心常务副主任 |
| **周 立** 清华大学经济管理学院会计系教授，曾担任清华大学副秘书长、清华大学科技开发部主任 |
| **刘冀生** 清华大学经济管理学院战略管理教授、博士生导师，北京成伟企业管理顾问公司董事长 |
| **刘红松** 著名战略管理专家，中国军事科学院战略部研究员，清华大学战略管理课程主讲教授 |
| **马永斌** 清华大学公共管理博士、副教授，著名公司治理与股权激励专家 |
| **李江涛** 清华大学政治经济学研究中心企业研究部主任、高级研究员，清华大学 MBA 课程教授 |
| **雎国余** 北京大学经济研究所所长，北京大学社会科学部学术委员会副主席、教授、博士生导师 |
| **赖伟民** 著名经济学家，北京大汉九鼎研究院院长，原北京大学民营经济研究院战略课题组组长 |
| **戴天宇** 中国企业制度设计大师、北京大学汇丰商学院商业模式研究中心副主任 |
| **付亚和** 原中国人民大学劳动人事学院副院长、人力资源开发与评价中心主任 |
| **李 翀** 原中山大学副校长、北京师范大学经济学院院长，中华外国经济学说研究会副会长 |
| **实战专家** |
| **潘 诚** 国际注册管理咨询师（CMC），MBA 总裁班常任特聘教授，大道博一管理咨询机构董事长 |
| **许 正** 现任 GE 中国有限公司副总裁，西北区总经理，出版《与大象跳舞》 |
| **于宝刚** 著名投融资专家，金诺投资管理公司执行总裁，清华大学继续教育学院特聘教授 |
| **朱耿洲** 著名融资策划专家、资深金融律师、高级金融经济师，中国资本策划研究院（ccp）院长 |
| **诸强新** 中国实战营销竞争战略专家，浙商 2 代经营导师，“中国十大杰出营销人” |
| **程绍珊** 著名营销实战专家，北京华夏基石市场营销顾问有限公司董事长、首席咨询师 |
| **洪 生** 中国顶级企业顾问，清华大学、北京大学、中山大学客座教授，英国威尔士大学特邀培训导师 |
| **史永翔** YTT 利润管理系列创建人，中国顶级实战派管理专家，中国国际交流中心经济研究室首席专家 |
| **袁 立** 著名财务专家，北京化工大学经济管理系主任，北京信勤管理咨询有限公司执行董事 |
| **孟志强** 北京时代兴邦企业管理顾问有限公司创始人、首席咨询师；清华卓尔咨询中心首席咨询专家 |
| **贺正生** 清华大学、浙江大学总裁班客座教授，中华全国律师协会会员，北京市律师协会会员 |
| **刘必荣** 美国维吉尼亚大学国际政治博士，台湾动东吴大学政治系教授，博士生导师 |
| **沈 军** 北京大学企业教练研究中心副主任，中国第三代企业教练-组织教练的领军人 |
| **颜永平** 世界华人演讲家大同盟副主席，中国演讲协会常务副会长，中华教育艺术研究会副秘书长 |
| **刘炳成** 国内领导行为学权威专家，曾任职于南京陆军指挥学院，并荣获优秀教官荣誉称号 |
| **曾任伟** 著名企业教练实战专家，为深圳国资委、日立赛格等数百家著名机构提供咨询和培训服务。 |
| **专业辅导** |
| **张 广** 清华大学深圳研究生院创业教育中心执行主任，精于商业模式设计、制度设计学等 |
| **李鸿飞** 企业经营绩效实战咨询专家，为联想、创维、松下电工等优秀企业提供管理咨询服务 |
| **陈 阳** 一体化管理体系实战专家，以财务为主线，精于战略、人力资源与组织运营等模块 |
| **王 妍** 原用友新道深圳分公司总经理，15 年培训咨询管理经验、行动学习高级催化师、沙盘高级讲师 |

**九、学习方式**

**学习时间：**学制 12 个月，每月集中上课 2-3 天

时间为 9：00 am—12：00 am；1：30 pm—4：30 pm

**上课地点：**深圳、广州、东莞、佛山、长沙、重庆、苏州分教中心

**补课方法：**在学习期间因故不能坚持上课的，需向班主任请假，经协调后，可安排补课。

# 十、招生对象

**适合对象：**民企总经理以上人员参加，至少 3 年以上全面经营管理经验，企业营业额 3000 万以上。

（注：本项目针对民企设计，谢绝党政机关、国有企业、事业单位领导干部参加。）

# 十一、学习投资

**学费：**6.8 万元/人，包括学费、书费、讲义费、证书费、书包、笔记本、课间茶点。账户名：深圳市博商管理科学研究院股份有限公司

账号：7559 2664 6710 301

开户行：招商银行深圳分行高新园支行

# 十二、证书颁发

学习期满考核合格可颁发《商界精英咨询式总裁实战班》结业证书。

# 十三、入学流程

**报名申请：**申请资料：

① 报名申请表（学校提供）

② 身份证复印件 1 份

③ 最高学历证明复印件 1 份（必要时）

④ 营业执照副本复印件 1 份

⑤ 个人名片 2 张

⑥ 近期蓝底两寸彩照 2 张

**入学通知：**我院将于接到申请资料后 7 个工作日内通知已录取者，未接到通知者可到本中心查询。

**缴 费：**学员接到录取通知书后，请在 3 个工作日内将学费汇入指定账户，缴费后统一开发票。

# 十四、平台介绍

博商学院，作为中国民营企业家教育第一品牌，以研究民企、服务民企、代言民企为宗旨，专门从事 管理科学研究、理论转化及咨询辅导的综合性研发教育机构。博商学院与清华大学深圳研究生院成立了清 华博商民营企业联合研究中心，与清华大学、中国人民大学、哈佛商学院、斯坦福大学、牛津大学和伦敦 商学院等高校形成长期战略合作伙伴，引入顶级智慧与成功经验，整合国内外一流院校的学科优势、人才 资源，为企业提供综合性的总裁教育、管理层训练、企业咨询和投融资服务，为企业尤其是成长型民营企 业提供综合管理服务的平台。

博商学院立足于珠三角，服务于长三角、西南、环渤海等中国经济热点区域乃至全国，通过专业的服 务与中国民营企业共同成长，为中国民企人才培养和中国经济发展做出贡献。机构在中国七大重点城市设 立分支机构、同时建立了中国商会极具影响力的博商同学会。

# 十五、联络方式

联系电话：400-061-6586

通用报名表

|  |  |
| --- | --- |
| 课程全名 |  |
| 姓 名 |  | 性 别 |  | 出生日期 |  |
| 民 族 |  | 籍 贯 |  | 职务/职称 |  |
| 身份证号 |  | 工作年限 |  |
| 教育程度 | 学 历 |  | 毕业院校 |  |
| 学 位 |  | 专 业 |  |
| 毕业时间 |  | 付款方式 | 银行汇款 现今付款 电子转账 |
| 公司名称 |  |
| 电 话 |  | 传 真 |  |
| 手 机 |  | 邮 编 |  |
| 邮 箱 |  | 单位性质 |  |
| 通信地址 |  |
| 工作简介 |
|  |
| 学习建议 |
|  |