**西安交通大学CEO（总裁）特训班**

**加入西安交通大学管理学院你将拥有：**

**3000余名交大管理学院CEO校友**

**1500余名企业家俱乐部会员**

**100余名管理学者支援**

**14门优选精品课程**

**16年锤炼卓越流程**

**管理前沿专题讲座**

|  |
| --- |
| **课程目标** |

◆  培养企业家战略思维、战略眼光

◆  更新知识、解决问题、扩充人脉

◆  提升对未来市场的预见和预测能力

◆  掌握科学的管理方法、管理工具

◆  发现竞争制胜的法宝，打造核心竞争优势

◆  熔炼智慧，沉淀经验

|  |
| --- |
| **招生对象** |

企业高级管理人员：董事长、总经理、总裁、首席执行官、高层管理者及公司核心职能经理。

|  |
| --- |
| **课程特色** |

◆**16年锤炼**

自2002年首届招生，经过十五年的市场验证，专为具有战略发展眼光的企业领袖定制设计，通过专业化、系列化、国际化、案例化；理论研究与中国企业发展实践相结合，为企业家进行战略思考提供清晰的分析框架和实用的操作工具。

◆**名师亲授**

西安交通大学管理学院教授及国内著名管理学家和实践家精心授课，提供高屋建瓴的国际视角和独特的企业战略发展观念；课程以理论知识讲授为主，同时详细剖析国内外经典案例，实现互动交流。

◆**总裁平台**

教授和企业家共同探讨企业战略问题，培养创新思维；强大、丰富的总裁级网络资源，搭建起一个交流、合作的平台，使学员终生受益。

|  |
| --- |
| 课程设置 |
| 1、团队与领导力训练（3天） |
| ◆ 潜能开发◆ 理清现状 | ◆ 启发价值观◆ 突破表现 | ◆ 精确目标◆ 熔炼团队 |
| 2、领导艺术（2天） |
| ◆ 领导与管理◆ 领导之道：特质、行为、权变◆ 确定方向◆ 变革的8个步骤 | ◆ 情境领导分析◆ 组织文化与领导分析◆ 远景沟通 | ◆ 权力与影响力◆ 公众沟通与表现力◆ 激励和鼓舞 |
| 3、战略管理管理（3天） |
| ◆ 企业战略的形成◆ 基本竞争战略的选择◆ 战略联盟 | ◆ 竞争分析与博弈论◆ 战略制定、战略执行◆ 战略思维与创新 | ◆ 战略分析◆ 多角化和一体化经营战略 |
| 4、商务谈判（2天） |
| ◆ 常见谈判问题和认知理解误区分析◆ 避免谈判失利的秘密武器——情景路线谈判的基本原理SNR◆ 控制谈判的关键要素 | ◆ 决胜先机——如何做好销售谈判计划◆ 开局定调——谈判前期开局阶段的典型情景及谈判策略路线◆ 策略博弈——谈判中期磋商阶段的典型情景及谈判策略路线 | ◆ 锁定胜局——谈判后期缔结阶段的典型情景及谈判策略路线◆ 案例讨论和模拟训练（角色模拟案例每天一个，模拟冲突解决） |
| 5、营销战略与策略（3天） |
| ◆ 我们需要怎样的营销策划◆ 衡量并提升顾客满意度◆ 中国零售通路的新变化◆ 营销绩效的评估和改进 | ◆ 市场结构与竞争对手分析◆ 利用品牌构建企业的竞争优势◆ 应对竞争者价格的威胁 | ◆ 用定位塑造竞争优势◆ 建立具有竞争力的分销通路◆ 营销危机的应急处理 |
| 6、公司财务战略与财务分析工具（3天） |
| ◆ 理解财务报表◆ 现金流量表◆ 预算过程◆ 投资收益率和投资回收周期◆ 灵敏度分析 | ◆ 损益表◆ 三种财务报表的比较◆ 编制预算◆ 净现值和内部收益率◆ 评估非量化利润和成本 | ◆ 资产负债表◆ 衡量财务状况◆ 什么是成本效益分析◆ 盈亏平衡分析 |
| **7、组织行为学（2天）** |
| ◆ 系统分析人的行为◆ 行为的控制 | ◆ 行为的解释◆ 帮助了解、预测、控制人们的行为 | ◆ 行为的预测 |
| **8、管理沟通（2天）** |
| ◆ 理解四种沟通风格--控制、友善、表现、分析◆ 如何建立信任◆ 为自己设计的沟通专家系统 | ◆ 协商和谈判◆ 如何表现同理心，同时又保持职业化的态度◆ 制订今后的行动计划 | ◆ 如何回应并化解别人的防范行为◆ 如何在人际间保持灵活性 |
| **9、企业法律制度（3天）** |
| ◆ 公司法 | ◆ 担保法 | ◆ 竞争法 | ◆ 合同法 |
| **10、项目管理（3天）** |
| ◆ 企业项目管理概论◆ 项目经理能力构架◆ 项目的选择◆ 企业项目的知识管理 | ◆ 企业项目管理实施◆ 企业项目管理的组织◆ 多项目管理与项目组合管理◆ 企业项目的知识产权管理 | ◆ 企业项目管理流程◆ 企业战略与项目管理◆ 组织项目管理成熟度模型◆ 项目实践 |
| **11、人力资源管理（3天）** |
| ◆ 战略人力资源规划◆ 关键业绩指标与◆ 领导与激励 | ◆ 如何招聘到合适的人◆ 绩效考评◆ 企业文化建设 | ◆ 员工持股与薪酬设计◆ 培训需求分析 |
| **12、税收筹划（2天）** |
| ◆ 控制纳税风险是企业管理税收的第一目标◆ 追求最优纳税是企业管理税收的第二目标 | ◆ 企业核心税种的税收政策分析与筹划◆ 增值税的税收筹划◆ 新企业所得税法与新会计准则的主要差异 | ◆ 营业税的税收筹划◆ 新企业所得税法解读与难点问题分析 |
| **13、中国文化精要与中式管理基础（2天）** |
| ◆ 中华文化与华夏文明溯源◆ 先秦时代与老子思想 | ◆ 孔子的思想渊源于儒家文化◆ 法家专论与国学的管理落实 |
| **14、企业并购与公司价值评估（2天）** |
| ◆ 收购与兼并基础知识◆ 企业并购重组：理论方法与案例研究◆ 敌意收购与反收购◆ 并购估值分析 | ◆ 要约收购分析◆ 收购兼并与价值创造综合研究◆ “国退民进”中收购与兼并的新机遇 |
| **证   书** |

学员修完所有课程并考核合格后，可获得西安交通大学颁发的CEO（总裁）特训班结业证书。

|  |
| --- |
| **上课时间** |

学制14个月，每月集中一次授课，每次2-3天（视课程而定）

|  |
| --- |
| **报名方式** |

◆ 填写报名表：找马老师领取报名表填写报名。

◆ 报名材料包括：递交报名表、一寸两寸彩照各两张、身份证和学历证复印件、任职证明。

|  |
| --- |
| **课程费用** |

支付学费形式：来交大财务中心现金、刷卡缴费或电子汇款。

学费金额：45800元/人。

|  |
| --- |
| **联系方式** |

课程报名、讲座聆听、项目发布等，请详询：

电话：400-061-6586



CEO（总裁）特训班

报

名

表

班 级：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓 名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

资料：□照片 □身份证 □学历证 □任职证明

|  |
| --- |
| **申请课程：** |
| **个人资料** |
| 姓名： （中文） （英文） 性别：□男 □女  |  **请贴****一寸照片****（开学带上）** |
| 身份证号码  |
| 教育背景：□大专 □本科 □研究生 □其他 职务： |
| 公司名称（中文）： 企业性质： |
| 公司地址： 邮政编码： |
| 电 话： 传 真： 手 机 ： |
| 电子邮箱： 网 址：  |
| 主营业务： 兴趣爱好： |
| **公司概况** |
| **我公司的主营业务为： 我公司的年销售额为：**□批发/零售/代理 □500万以下□金融/保险 □500万-1000万□消费类电子/电气 □1000万----1个亿□工业类电子/电气 □1----10亿 □信息/通讯技术 □10亿以上□生物/医药/化工 **我公司的员工总数：**□家居装潢/建材 □100人以下□家纺/服 □100----300人 □媒体/新闻/出版 □300----500人 □商务咨询/广告 □500----1000人□交通/物流服务 □1000人以上 □机械/车辆制造 **我公司的企业性质为：**□旅游/酒店/游乐场所 □跨国公司投资的外/合资企业□房地产/物业管理 □非跨国公司的外/合资企业 □文化/体育/娱乐 □国有资本为主体的企业 □食品/饮料/保健品 □民营/私营企业 □饰物/时尚品 □多所有制混合股份企业□包装/印刷 □其它（请具体写明）  |

|  |
| --- |
| **报 名 流 程 表**交 所 需 资 料（可开学带来）1. 身份证复印件②学历复印件 （带原件）

③1寸2寸彩照各2张 ④任职证明录 取 通 知（电话或书面）填写报名表（审核）  交 费（现金、转帐、刷卡或支票）填 写课程确认协议上 课  |
| **请标明您了解本次课程的渠道** |
| □ 媒体广告（请注明期刊名称和发行日期） □ 公司人力资源部 □ 学员推荐□ 邮寄宣传品 □ 网站□ 其他（请说明）  |
| **公司负责培训的人员** |
| 姓名： 性别：□男 □女 职务： 电话： 传真： E—mail： |
| **联系地址** |
| 地 址：西安市友谊东路东头西安交通大学管理学院 邮 编：710049  |
|  |
| **公司简介**：        | 申请人名片 |

备注：

**EDP中心CEO（总裁）特训班学员须知**

1. 学籍管理

1、报名信息：报名时请认真填写报名登记表，表中信息务必全面、准确。当个人信息发生变更时，应及时告知学校，以便作相应的更改；

2、学费说明：正式开课前请按规定办理交费手续。CEO（总裁）特训班学费为每人45800元人民币，一次性交清，汇至西安交通大学财务处（单位：西安交通大学；账号：3700023509088100314；开户银行：西安市工商银行互助路支行）。汇款时请注明：管理学院CEO（总裁特训班 （学员姓名） 学费；

3、退学说明：学员在报名并办理交费手续后不能坚持学习者，视为自动放弃，学费将不予退还。

4、结业证书：学员完成所有课程的学习，成绩经考评合格者准予结业，并颁发西安交通大学CEO（总裁）特训班结业证书。

1. 教学管理
2. 课程设置：CEO（总裁）特训班共设置14门课程：

团队与领导力训练 企业战略管理

中国文化精要与中式管理基础 人力资源管理

公司财务战略与财务分析工具 组织行为学

营销战略规划与策略 管理沟通

商务谈判 项目管理

税收筹划 企业法律制度

企业并购与公司价值评估 领导艺术

备注：如教学计划调整，按新的课程设置。

 上课方式：每月集中授课1次，周末上课，每次2—3天（视课程所需时间而定），每天6课时。

1. 补课规定：为了学员能系统学完所设置的课程，因个人原因不能按时上课的学员，按规定程序请假并获准缺课的可安排补课。如同一门课两次通知补课而仍未能上课，将视为自动放弃对这门课程的学习。

我已详细阅读以上内容，确认理解并保证遵守。

**学员签字：**

**年 月 日**

西安交通大学管理学院EDP中心