

**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**