

湖南省中小企业高级经营管理人才研修班

招生简章

在您的企业是否存在这样的情况：老板旁边没有“操盘手”，导致老板走不出去，没有时间去研究市场和产品方向？老板不敢离开公司“半步”，一旦老板不在公司，公司内部重要的事情、跨部门的事情没人来推动实施，没有人能来协调推动运营？下面的人不能理解老板的想法，无法转换老板的想法，不能帮老板分担，导致公司始终都是老板想法很多、无法实现，从年初到年尾都是老板一个人忙公司重要的事情？想法很好，战略明确，但只停留在老板一个人的脑中，没有团队来承接？公司想扩大规模、扩张产品线，复制品牌，却没有人能够承接，导致公司始终做不大，停止不进？

基于此，在连续八年举办湖南省中小企业高级经营管理人才研修班的基础上，2019年省工信厅将继续举办第九期“湖南省中小企业高级经营管理人才研修班”，将从多个层级对企业选派的经营管理人员进行横纵双向的逐级训练，通过训练来提升企业经营管理人员解决问题的能力、系统思维的能力与实战运营的能力。

【组织单位】

主办单位：湖南省工业和信息化厅

承办单位：湖南省中小企业服务中心

【招生对象】

个人条件：企业核心高管及企业关键储备人才

企业条件：被认定或重点培育的“专精特新”企业、“小巨人”企业；创新能力强、市场竞争优势突出的中小企业

【项目特色】

——**实战实操：**课程内容由企业里来，实战经验到企业里去，课程务实、落地、讲干货，授课方式以分组讨论、小组演练、案例分析为主，授课老师都是具有实战经验的实战派导师，并且学员可以免费带回老师给予的工具和方法运用于企业的经营管理之中，课后还可以邀请老师到企业进行上门辅导；

——**游学活动：**在研修期内将安排多期形式多样的游学活动，组织学员走进国内名校以及省内外标杆企业和优秀学员企业进行学习参观，开拓视野，增长见识。

——**人才评价：**协助企业负责人做好第三方人才评价，在研修期间，由省中小企业服务中心定期进行学员评价，并且每季度组织一次学习成果总结，邀请企业负责人现场对选派人员进行评价。

——**主题改善：**每次培训后，要求学员回到企业选定一个主题进行改善，并于下次培训前整理好改善成果回到课堂进行成果展示，由老师对改善成果进行点评。

——**提交作业：**每次课程结束后老师布置课后作业，并要求学员将每次课程学习的心

得体会发到班级微信群，由辅导员搜集整理后反馈给企业负责人。

——**回企转训**：每次培训后要求学员回到自己企业进行复盘和转训，要学以致用，向团队分享学习收获，促进企业团队一起学习、共同成长，并将复盘转训照片反馈给辅导员。

——**学习档案**：辅导员为每位学员建立个人学习档案，将学员每次的学习作业和复盘转训的照片等学习情况建档存档，为每位学员做好跟踪服务。

【课程设置】

第一课堂：	
课程一：《99%精准决策是怎样炼成的》	课程二：《业绩倍增：年度经营战略落地》
课程要点： ●用运营分析推动正确决策 ●企业经营的核心本质是什么？ ●不同行业企业的经营关键要素有哪些？ ●不同企业规模、发展阶段，其经营重点在哪？	课程要点： ●为什么要做年度战略规划？如何做好战略分析？ ●战略定位于目标客户选定 ●年度经营预算编制八步骤 ●战略落地：目标分解 行动方案 激活机制 控制复盘
课程三：《如何打造高绩效团队》	课程四：《100%客户满意：打造服务制胜的核心竞争力》
课程要点： ●管理者的角色认知训练 ●团队建设与打造 ●高效运营模式与方法 ●控制与激励的方法、技巧	课程要点： ●全员服务意识与心态模型的建立 ●服务价值呈现于客户需求嫁接方法 ●销售顾问应具备条件、心态与物质修炼 ●分析客户需求类型与解决销售过程难题
课程五：《一次沟通到位》	课程六：《人才策略与绩效管理》
课程要点： ●解放下属解放你：完美表达与突破性成长 ●如何快速提升演说的基本功 ●上台演说的基本礼仪及注意事项	课程要点： ●如何进行人力资本分析和人力资源规划？ ●为什么要搞绩效管理？怎样做好绩效管理和考核？ ●绩效指标分解流程与绩效指标问题探究 ●如何引爆员工的工作激情、激发员工的创造性？
课程七：《企业操盘手的自我剖析与修炼》	课程八：《如何用流程系统解放管理》
课程要点： ●知人自知的领导素养与高效管理者的六项习惯 ●言之有果的沟通提升及管理设计与领导魅力 ●领导者情商修炼与结果导向的执行修炼	课程要点： ●如何识别高效的流程？ ●如何开展流程优化操作？ ●流程图的绘制方法和技巧
课程九：《预算管理 with 成本分析》	课程十：《打造第二利润中心：采购与供应商管理》
课程要点： ●非财务人员的财务管理 ●如何提高财务报表与各项成本分析能力？ ●如何透过报表看企业经营状况？	课程要点： ●采购成本控制与供应商关系管理 ●采购谈判的本质与技巧运用 ●供应商与关系管理实战案例
第二课堂：省内外游学+学员互访+座谈交流会+主题沙龙+新年论坛+拓展联谊+结业典礼等	
全年将安排 1 次省外游学、1-2 次省内标杆企业访学、1-2 次学员企业互访活动、1 次新年论坛，举办若干次座谈交流会和主题沙龙活动，以及开学典礼、欢迎晚宴、联谊活动、拓展训练、结业典礼、结业晚会等形式多样、丰富多彩的班级活动，整合各类高端资源，服务学员企业。	

备注：以上课程可根据实际安排进行微调。

【部分师资】

1、实战派主讲导师

- 张长江 实战派工业品营销专家、工信部工业品品牌专家组成员
- 周洪超 工信部管理咨询专家、国际注册管理咨询师、高级营销师、人力资源管理师
- 张顾严 国内首屈一指的情商领导力培训专家、企业情商领导力学院执行院长
- 黄红发 国家认证高级人力资源管理师、中山大学 MBA 同学会 HR 联盟副会长
- 周良斌 知名质量管理专家、远大集团副总
- 安 岷 精益生产管理专家、中国企业联合会认证高级管理顾问、40 年制造业企业管理经验
- 黄道雄 财务管理实战专家、中国注册会计师、广东省创意产业协会财税咨询师
- 廖仕梅 知名财税法专家、北京律师事务所律师税法部主任
- 姚建明 中央财经大学客座教授、组织执行力工程首席专家、中关村软件行业党委常务副书记
- 张洪辉 知名电台主持人、北京大学 EMBA 案例中心导师、实战型口才教练第一人
- 姚南洲 国家注册咨询师、高级咨询师、曾任多家民营科技公司运营总监和副总经理
- 钱庆涛 国内实战派人力资源管理专家、原华为人力资源管理专家
- 陈永霞 项目化管理实战专家、IMO 模式核心创始人、IPMA 国际认证项目管理专家
- 徐 军 中美应用心理学研究院客座教授、国家二级心理咨询师、国际注册心理咨询师

2、高校专家学者

- 裴浩然 清华大学弟子规管理研究中心主任、中国传统文化研究会研究员
- 胡显章 原清华大学党委副书记，现任清华大学文科工作委员会委员副主任
- 柳 松 清华大学职业经理训练中心政府合作部主任
- 吴金明 中南大学商学院教授、博导、湖南省政协经济科技委员会主任
- 张继宏 武汉大学质量发展战略研究院教授
- 杜 莉 武汉大学世界经济研究所欧洲研究中心副主任
- 杨遴杰 浙江大学公共管理学院教授、浙江省公共政策研究院研究员
- 朱汉民 湖南大学岳麓书院国学院院长、教授、博士生导师、中国书院学会会长

【部分优秀学员企业】

- 1.湖南艾华集团股份有限公司（中国最大的电容器供应商、铝电解电容器产量**全球第一**）
- 2.湖南泰嘉新材料科技股份有限公司（国内最大的双金属带锯条研发生产和销售企业）
- 3.株洲时代金属制造有限公司（全国最大的热工综合实验室、轨道交通冷却系统行业**标准制定者**）
- 4.湖南飞沃新能源科技股份有限公司（全球风力发电机叶片“预埋螺套”细分市场**最大**供货商）
- 5.郴州钰涛环保科技有限公司（含砷固废资源化与无害化综合利用的规模**全国第一**）
- 6.湖南浩森胶业有限公司（全球最大的瞬间胶制造商、中国铝制品管类包装**最大**供应商）
- 7.湖南马上银电子商务有限公司（全国最大的白银交易平台、**最接地气**的白银全产业链电商）
- 8.耒阳市焱鑫有色金属有限公司（独创含砷固废综合回收处理方法，获得国际专利，填补了国内空白）
- 9.金湘猪鬃实业有限公司（中国最大的猪鬃专业生产厂家、中国猪鬃出口量**最大**的企业）
- 10.湖南博嘉魔力农业科技有限公司（湖南省规模**最大**的魔芋加工企业）

【学习掠影】



【学习心得】



崔保令（长沙翔鹏节能技术有限公司副总）

心得：1、企业发展的相应阶段应该有不同的经营重点，发展到一定规模要找出相匹配的经营核心与重点，我们公司目前经营重点有点不匹配，应该把重点聚焦在客户及产品的差异化上来。2、要建立健全的数据模型，用数据来支撑决策，目前公司运用较多的就是源头数据、经营数据及财务数据，在运营和金融数据方面运用的较少，因此对于一些管理的执行和效率方面无法全面评估，造成决策不合理，执行力不足等问题。3、对于技术服务型企业来讲，人才的储备相当重要，要学会建立人才池，以最小的成本储备最优秀的人才。



李翠峰（金湘德聚实业有限公司厂长）

我是第七组的李翠峰（金湘德聚实业有限公司），通过参加周洪超老师《从组织设计到职位分析》研修班课程，有以下收获：
一、主要收获：
1、组织设计需要跟公司发展战略目标相结合。
2、关键流程设定关注客户需求。
3、部门岗位设立考虑不能重叠、交叉、空白，做到人人有事做，事事有人做。
二、主要启发感受
1、知道了要怎样去激励团队。
2、组织机构在企业不同的发展阶段，有不同的侧重点。
3、对职位说明书编写全新的认知。
三、能直接应用到实际工作中：
1、职位说明书规范写法。
2、组织机构优化调整。
3、职位分析。



季春鹏（株洲永佳电梯有限公司总经理）

心得：1.制定我们企业各部门全年经营目标，并且做到可以控制。2.在制定目标后各部门分解任务，每月复盘开会讨论进度。3.根据企业业务发展，提前招牌人员以备使用。4.清晰了我们公司的主要经营项目，主动放弃不赚钱的项目，确保利润率。5.学习对员工塑造梦想，并制定绩效奖励政策。6.学会运用三三法则处理分享事项。



刘欢意（湖南娄底响源实业发展有限公司财务主管）

我是第六组的刘欢意（湖南娄底响源实业发展有限公司），通过参加周洪超老师《从组织设计到职位分析》研修班课程，有以下收获：
一、主要收获：
1、组织结构的整体脉络
2、部门职责的细化
3、个人职场岗位上的定位
二、主要启发感受
1、通过这两天的学习，我对组织结构有了一个比较基础的了解，明白了组织结构是对公司整体战略目标的一种剖析和分解
2、认识到整个公司有很多部门职责是定义不明确的，以致于出现部门间相互推诿，各自为政的局面。
3、让我明白为什么公司会出现“忙的忙死，闲的闲死”的糟糕局面，组织结构混乱、岗位职责定位不清晰，这是个主要问题。
三、能直接应用到实际工作中：
1、向决策层提交建议，进行组织结构优化或再造，力求与战略保持一致。
2、重新进行部门职责划分，臃肿的部门设置一律精简。
3、进行访谈，对部门每个人岗位职责重新梳理，重新拟定。再次感谢老师的精彩授课！



顾申志（株洲时代金属制造有限公司副总经理）

通过学习：一、了解到了经营的核心本质是如何使企业营业额最大化、费用最小化、人均产值最高化；以及实现利润的三要素（战略、目标、资源）；提升管理的三要素（思想、工具、执行）。二、了解到了配件型企业的六个重点运营指标以及八个经营关键要素（以客户为中心，业务拉动一切）。三、了解到了行业类型与经营重点的分析以及不同阶段企业的经营重点。四、了解到了如何围绕经营重点构建经营数据模型，知道了数字化的证据和依据是数据的定义及证据强调的是过去，数据强调的是未来和“依据”价值远远大于“证据”价值，还有数据应用等级的分类、分析方法与工具等。五、让我学会可以在以后的工作中，把所学的与公司现状有效的结合起来，经常进行复盘，做到及时发现、及时纠偏。



赵小兵（衡阳机电）

我是第五组的赵小兵（衡阳市泓南机电制造有限公司），通过参加周洪超老师《从组织设计到职位分析》研修班课程，有以下收获：
一、主要收获：
1、组织设计需要跟公司发展战略目标相结合，切实自己公司本身的不足，从而量身定制；
2、关注客户需求，从客户需求，设定相应的服务部门；
3、部门岗位设立考虑不能重叠、交叉、错位，做到人人有事做，事事有人做。
二、主要启发感受
1、切身体会怎样去激励团队，挖掘团队潜力；
2、组织机构在企业不同的发展阶段，有不同的侧重点，应当制定相应的组织架构，跟相对应的流程；
3、对职位说明书编写全新的认知。
三、能直接应用到实际工作中：
1、组织架构清晰；
2、职位优化；
3、职位职责落实到个人。

欧阳 (汨罗市广厦房地产有限公司副总经理)

通过参加黄老师两天学习,学习心得如下:

- 1.明白了绩效是管过程,考结果。
- 2.为什么要推行绩效:管理人员没标准,怕得罪人无法量化公示后的公信力。绩效管理是以据服人的最佳手段。
- 3.企业的目标是赚钱,持续赚钱;员工的目标是成长,成功,成才。
- 4.绩效考核的终极目标是利我变化为利他的过程。
- 5.常见绩效考核方法的优缺点与适用哪些部门、岗位。
- 6.面谈方法: a所有谈话从赞美、认同开始。 b企业与员工不要讲法律。(顺序是情理法) c先搞定情绪再搞定人。
- 7.危机公关案例:蒙牛三聚氰胺事件是免费转让接近100%股份给国家,牛根生只占剩下的微薄股份。

张国军 (湖南汇升生物科技有限公司总工程师)

张国军(湖南汇升生物科技有限公司),通过学习黄红发老师的《高层管理者的战略绩效管理体系构建》研修班课程,学习心得几个关键点如下:一、绩效管理是一个系统工程,不是一蹴而就,也不能一劳永逸,要随时间环境变化而变化,简单而言大家对绩效考核变成形式了,就要变花样了,保持永远新鲜;二、懂得了企业最大的流程是组织架构;绩效梳理从战略开始,再到战略承载部门,战略支持部门,服务部门,指标设立要全员参与,立脚点要让员工感觉到利己,而不是处罚,而且指标设立过程要有记录并存档。三、认识到了所有谈话从赞美、认同开始的好处;四、感受到了企业持续成长带给员工的光环就是企业给员工最大的福利;五、知晓了企业不赢利就是犯罪的道理。

邓家 (聚宝金巢农业高科有限公司董事长)

两天学习的心得体会:

- 1.绩效考核关键是制定标准,是过程+结果的统一;
- 2.绩效具有多因素,多维性和动态性;
- 3.管理层制定绩效考核要有利他思维,考核要变成员工自己的事情,员工就会全力以赴自发自愿去做好;
- 4.世间万事都存在规律,管理就是不断的发现规律,寻找规律,运用规律;
- 5.公司目标管理体系中要找到直接战略承接部门,直接战略支持部门和服务部门;
- 6.业绩制定时多听听下面的声音,从而而上制定可能会比从而而下制定效果好;
- 7.一个企业无论何时都要倡导学习力,打造学习型组织。

【回企转训】



【学习档案】

档案袋
DANG AN DAI

企业名称: 株洲时代金属制造有限公司
学员: 顾中彪、顾建峰、顾中豪、丁爱波、刘翔

材 料 目 次

1	11
2	12
3	13
4	14
5	15
6	16
7	17
8	18
9	19
10	20

编号: 0

档案袋

企业名称: 湖南泰嘉新材料科技股份有限公司
学员: 张 日

编号	名称/页数	编号	名称/页数
1		11	
2		12	
3		13	
4		14	
5		15	
6		16	
7		17	
8		18	
9		19	
10		20	

年 月 日

档案袋

企业名称: 湖南裕森鞋业有限公司
学员: 刘圣涛、郭浩章

编号	名称/页数	编号	名称/页数
1		11	
2		12	
3		13	
4		14	
5		15	
6		16	
7		17	
8		18	
9		19	
10		20	

年 月 日

【报名信息】

1、研修时长

学制 1 年，不脱产学习，每月授课 1 次，共 10 次课，每次 2-3 天。

2、授课地点

长沙、深圳、北京等地，但以湖南为主。

3、学习投资

19800 元/人（含学费、教材讲义、资料费、书包、笔记本、学员证、茶歇费等），食宿交通费自理，食宿可协助安排。

4、学员管理

配备班主任、教务助理和辅导员，负责班级的教学管理与服务。

5、入学流程

报名咨询：电话咨询并索取《湖南省中小企业高级经营管理人才研修班申请表》；

提交材料：详细填写《申请表》、提交营业执照副本复印件 1 份，本人身份证复印件 1 份，个人名片 2 张（照片格式）、近期蓝底两寸彩照 2 张，回传至指定报名邮箱 348522411@qq.com；

资格评审：将于资格审核结束 7 个工作日内向申请人通报审核结果，对合格者发送入学报到通知；不合格者退还申请材料。

入学通知：经确认后，统一发出《报到通知书》，通知报到入学事宜；

缴费确认：通过评审的申请人，在收到《报到通知书》后，将学费汇至以下指定账号，并与班主任确认（汇款请备注公司名称+领军人才培养）；

户名全称：湖南省中小企业服务中心

开户行：交通银行股份有限公司长沙松桂园支行

账号：4316 5400 0018 0100 3220 0

报到入学：凭身份证报到，同时提交个人名片两张。

6、证书发放

学习期满，经考核成绩合格，颁发“湖南省中小企业高级经营管理人才研修班”结业证书。

【报名咨询】

联系人：田老师 廖老师

电话：0731-88955481、88955489（兼传真）

邮箱：348522411@qq.com(廖老师)

地址：湖南省长沙市天心区新韶东路 467 号（湖南省中小企业服务大楼）



田老师微信



廖老师微信

湖南省中小企业服务中心

2018 年 12 月 12 日

湖南省中小企业高级经营管理人才研修班申请表

单位（盖章）：

个人资料	姓名		性别		出生年月	
	身份证号		职务		最高学历	
	办公电话		常用手机		传 真	
	Email			QQ		
主要经历：						
公司资料	公司名称				人员规模	
	公司地址				电 话	
	公司网址		微信公 众号		传 真	
	所属行业				主营业 务	
	上年度资 产总额 (万元)		上年度营 业收入 (万元)		上年度净 利润(万 元)	
	主要企业荣誉：					
学习期望						
您通过何种途径获知该信息的： <input type="checkbox"/> 政府、协会 <input type="checkbox"/> 朋友介绍 <input type="checkbox"/> 报纸 <input type="checkbox"/> 互联网 <input type="checkbox"/> 其他（ ）						
本人承诺以上情况属实 申请人签名： 申请日期： 年 月 日						
审查意见：						
签字： （盖章） 年 月 日						