**向阿里学习：阿里巴巴"管理三板斧"**Learn from Alibaba: "Management Trilogy" of Alibaba

**时间安排：**

**上海**：2020年4月9日 2020年9月11日

**北京**：2020年1月17日 2020年6月5日 2020年10月21日

**深圳**：2020年2月28日 2020年7月17日 2020年11月25日

**广州**：2020年6月19日 2020年12月18日

**成都**：2020年5月29日 2020年12月25日

**培训费用：**

**3800元/1天** （含午餐及茶点）

**培训议程：**

|  |  |
| --- | --- |
| * 08:30-08:55 签到 Register | * 12:00-13:00 午餐 Luncheon |
| * 09:00-10:30 培训 Training | * 13:00-15:30 培训 Training |
| * 10:30-10:40 茶歇 Coffee Break | * 15:30-15:45 茶歇 Coffee Break |
| * 10:40-12:00 培训 Training | * 15:45-17:00 结束Training end |

**概述：**

**课程背景：**

阿里巴巴的中国供应商销售团队，外称为阿里铁军，阿里文化之魂，马云的御林军等。这个团队外传的故事很多，但是少有深度剖析这个团队成立，成长，成熟，成功的历程。

阿里的销售铁军是一个时代的产物，只可学习，不可模仿。“学我者生，似我者死”，营销铁军强悍的执行力，深入骨髓的文化植入到底是怎么来的？

阿里三板斧的管理模式从阿里铁军中来，复制到了所有团队中去，在复制的过程中需要注意什么，为什么内部的复制如此完美。

·知其然，更要知其所以然；一个在阿里还未香港上市前就在其团队，经历上市，见证从到有的老兵，细说一些阿里管理的内核所在。

·2019年9月10日，阿里巴巴在20周年庆时发布了其最新的使命愿景价值观，阿里作为一家以文化驱动的公司，为什么会修改公司的核心文化，是如何用公司变化适应现代商业变化的。

**本课程将帮助管理者：**

真正了解阿里管理体系内核

获得阿里管理团队的核心工具

带兵打仗，销售技法，有章可循；

听一些在各大平台听不到的“内核故事”

**培训对象：**

企业管理人员

**活动纲要：**

|  |  |
| --- | --- |
| **一、 阿里铁军的缘**  1 阿里铁军的怎么来的？  2 我进入阿里的的故事  3 艰难前行  **二、 管理的原点——文化**  1 核心文化——六脉神剑  2 团队文化的作用  3 如何才能做到文化不停留在嘴上和墙上？  4 文化是最高级的团队管理策略  5 4步法则教你建立自己的团队文化  **三、腿要强——基层管理**  1 定目标——目标导向，结果至上  2 追过程——没有过程的结果是垃圾  3 拿结果——克服万难，拿到结果  **四、腰要硬——中层管理**  1 fire and hire——平凡人干非凡事  2 team building——团队是中层管理的最重要价值  3 get result——人和事，中层的两只手 | **五、脑要清——高层管理**  1. 揪头发——站在更高的层面看问题  2. 照镜子——以人为镜  3. 闻味道——最高级的文化管理  **六、阿里三板斧的推手——政委**  1. 阿里的政委体系到底是一种什么样的存在？  2. 政委和HRBP是一回事吗？  3. 销售铁军的军功章政委占一半  4. 阿里政委体系的成功造就阿里管理的成功  **七、阿里的变革——最新使命文化价值观解读**  1. 阿里为什么要增加一条愿景？  2. 新六脉神剑解读  3. 潜文化驱动的显性文化  4. 新价值观其实已经扎根20年 |

**讲师介绍：**

**蒿老师**

团队管理专家/营销技术专家

15年企业营销管理经验

15年互联网企业团队管理经验

阿里学院销售线优秀培训师

深圳中小企业服务署特聘导师

美国AACTP国际注册培训师

市场营销及团队管理实战派讲师

曾任多家知名互联网公司高管

2018年全国培训师大赛总决赛评委

蒿老师拥有15年互联网营销管理及运营工作经验。

曾是“阿里铁军”TOP10销售、前程无忧首位销售管理空降兵、JobsDB南中国区总经理、蝶讯网全国营销总经理、小恩爱COO、一览网络副总裁。

从基层执行人员一路向上直至高层管理，积累了丰富的营销、团队管理及公司运营等实战经验。数次为任职企业和团队扭转颓势，解决重大企业危机和管理危机。

蒿老师专注于互联网领域，精通各类互联网营销及运营策略，包括但不限于面对面直销、Call Center、地推、会议营销等。

曾管理超过500人互联网销售团队，15家分公司。

帮助1亿用户量的社交类APP全面商业化，仅一年就实现APP盈利。对APP整体运营、社区运营、用户运营、新媒体营销有独到见解和自建模型。

**品牌课程：**

销售实战类课程、销售管理类课程、互联网时代的企业转型课程、团队打造系列课程

**曾服务的部分企业：**

阿里巴巴，前程无忧，58赶集，珍爱网，去哪儿，美团，大众点评，滴滴出行，蓝星漫，智联招聘，中国人才热线，小猪短租，纷享销客，灵机文化，携程，百度，世纪佳缘，百合网，推啊，YY，美柚。

浦发银行，平安保险，中国人寿，兴业银行，泰康人寿，蚂蚁金服，拉卡拉，趣店，微众银行，友邦保险，信诚保险，投哪网，凤凰直销，钱多多。

TCL，康佳集团，齐心集团，长天电工集团，烽火集团，长飞集团，宇星螺帽，光大五金，光泰照明，苏泊尔，嘉利达汽车配件，人福医药，伟宏模具，极光照明，华工激光。

可口可乐，中百集团，武商集团，五芳斋，劲牌酒业，百胜集团，周大福，珂兰钻石，Bloves，戴瑞珠宝，钻石小鸟。

万科地产，东风汽车，碧桂园，长安汽车，湘军天下，金地物业，德邦物流。