**世纪名家讲堂直播六月课程安排**

**【时间与内容】**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **直播课程时间表** | | | | |
| **6月12日(周五)** | **上午09:00-11:30** | **《如何管理你的上级——与你的上级相互成就》** | | **直播间信息请报名索取** |
| **下午14:00-16:30** | **《领导团队解决危机的有效模型》** | |
| **包季鸣 领导力专家**  **连续多年被评为复旦大学EMBA优秀教授**  **现任复旦大学管理学院教授EMBA学术主任。**包教授曾任上海实业(集团)有限公司（香港）工作，历任企业管理部总经理、集团副总裁兼海外公司总裁、集团执行董事兼海外公司董事长等。  兼任上海现代服务业发展研究院副院长、雅戈尔及民生银行多家上市公司独立董事、监事等社会职务。主要研究领域：企业领导学、企业组织、工业企业管理和现代组织行为学等,在管理学理论研究和企业实践方面具有丰富的经验和卓越的成绩。  包教授为EMBA学员们开设的《企业领导力》课程，不仅融汇了他在商界一线实践多年的经验，更是面向移动互联网时代的企业战略变革与领导力提升，一直被学员们视为对管理实践最有启发的课程之一。 | | | | |
| **课程纲要:** | | | | |
| **《如何管理你的上级——与你的上级相互成就》**  德鲁克有句名言：工作想要卓有成效，下属发现并发挥上司的长处是关键。管理上级的目的，就是处理好你和领导之间的关系，赢得领导信任，让他接受你的观点，并为你提供更多、更好的资源和平台。  向上管理的艺术：围绕**坚持一个原则，抓住三个关键，规避五个误区**来修炼。  **坚持一个原则：**就是相互成就的原则。是优秀的追随者，成就了优秀的领导者；是优秀的领导者，造就了优秀的追随者。  **抓住三个关键：**就是如何获取上级的信任？如何获得发展的机会？如何巧妙地展现自我？  **规避五个误区：**就是汇报工作时的误区，理解批示时的误区，执行计划时的误区，危机处理时误区，领导误解时的误区。 | | | | |
| **《领导团队解决危机的有效模型》**  我们无法判断危机在何时，以何种方式到来，但我们可以决定以何种姿态面对他。领导团队解决危机的有效模型只有一个，就是＂命令模型＂。并不存在最优的领导风格，只存在与当前实际情况相适应的成功的领导风格，从而产生效果最大化和员工满意度最大化。  ＂命令模型＂围绕**两个能力、三个观点、四个目标、五个步骤、六项修炼**来展开。  **两个能力：**就是对内有效提高自身免疫力，对外成功应对不确定性。  **三个观点：**就是领导态度的特点，领导思路的特征，领导行为的关键。  **四个目标：**就是给予明确指示，避免慌乱情绪，要求立刻服从，马上产生效果。  **五个步骤：**就是迅速判断决策，发出清晰指令，拟定自救计划，监控执行效果，违令严惩不贷。  **六项修炼：**就是前瞻的洞察力，坚定的意志力，匹配的应变力，果敢的决断力，即时的执行力，快速的修复力。 | | | | |
| **6月19日(周五)**  **9 : 30-11:30** | | **《当前中国经济如何恢复与两会政策分析》** | | **直播间信息请报名索取** |
| **姚 洋 著名经济学家**  现任北京大学国家发展研究院教授、院长、北京大学中国经济研究中心主任，教育部长江学者特聘教授、北大南南合作与发展学院执行院长。国务院特殊津贴专家，“**中国经济50人”和“金融40人”**论坛成员。北京大学社会科学学部委员，同时担任《经济学季刊》主编。主要研究领域包括中国制度转型、开放条件下的中国经济增长以及发展、新制度经济学等。 | | | | |
| **6月19日（周五）**  **14:00-15:30** | | **《 国内外经济形势与两会政策分析 》** | | **直播间信息请报名索取** |
| **李稻葵 著名经济学家**  **哈佛大学经济学博士，金砖国家新开发银行总干事兼首席经济学家，清华大学中国与世界经济研究中心主任、中国经济思想与实践研究院院长。**  全国政协常委、经济委员会委员，中国世界经济学会副会长，中德经济顾问委员会顾问委员。曾担任中国人民银行货币政策委员会委员等。  **CC79E909-344D-44d0-B647-8D62C5EAC2B5** | | | | |
| **技能模块** | | | | |
| **6月10日(周三)**  **14:00-17:00** | | **《销售谈判与专业回款技巧》** | | **直播间信息请报名索取** |
| **程广见 实战派销售专家**  销售全流程与信用回款实践研究第一人。**专注疫情过后，2020年企业应收账款难题！**  曾经就职于，德国拜耳公司（世界500强）、 America Asian Sun Seeds Co.（中美合资）、光彩国际（民营）；历任财务经理、信用经理、销售经理、销售总监、董事总经理；具有十五年丰富的一线市场销售、回款及管理经验。  **独创【1+2+1扫清障碍法】【收款圣经】【逻辑技术】【鹰羊狐驴识人术】**，注重工具落地，产出实效，有效帮助企业提高销售额、加快应收账款回收。他特别擅长把大客户销售流程与全程信用回款管理紧密结合，以达到快速成交，收款环节触发二次销售的良性循环。  微信图片_20170802231952他提供的大客户销售成交与回收货款的**实战销售管理解决方案践行过**西门子、施耐德、中石化、国家电网、中国建材、中国兵器、京东方、五矿发展、中化集团、徐工集团、三一重工、格力、万科、中国移动、厦门建发、联想集团、新浪网、爱奇艺、网易等上千家中外企业。十年来面授学员十万人，课时超过10000小时。授课风格：实践经验丰富，幽默风趣，控场能力极强。 | | | | |
| **课程大纲：** | | | | |
| **一、降龙伏虎——谈判回款中，4种常见客户类型的特征、谈判能力分析与应对方法**  1、工具：了解4种谈判对手**特征、谈判能力与应对方法**（来自1000天培训课的结晶）  2、如何与“**鹰**”派决策人沟通与谈判才能达到自己成交和回款的目的  3、适合做向导的“**羊**”型客户为什么容易翻船？  4、“**狐**”型客户是采购人员的代表，面对他的狡辩如何应对  5、大客户销售中最重要的“**驴**”型客户如何打交道才能达到自己的目的 | | | **二、回收货款——回款谈判中，面对客户的诸多借口，灵活应对必收方法**  1、信用管理-企业的下一个利润增长点  2、你真的给公司赚到钱了吗?-坏账需要额外销售额弥补  3、爱德华法则：我们都是在给银行打工吗?-货款拖延对利润的吞噬  4、常见客户拖延借口及建议解决办法  5、什么是全脑谈判？左脑与右脑的转换  6、收款中的POWER法则  7、**工具：逻辑技术**解决客户拖延借口 | |
| **6月24日（周三）**  **09:00-12:00** | | **《跨部门沟通与协作之影响力》** | | **直播间信息请报名索取** |
| **严 明**  **资深实战派培训师**  原华为高级经理，复旦大学工商管理硕士，国际职业规划师，高级心理咨询师。近三十年的工作经历中，先后就职于正大集团、香港FAC设计公司、华为技术有限公司、UT斯达康通讯有限公司等中大型企业，从事产品开发、销售、采购、行政管理、人力资源管理等工作，历任行政经理、地区销售总经理、人力资源部总监、企业大学校长等职务，具备丰富的实践经验，并坚持不断为中、大型企业提供领导力、执行力、人力资源管理等培训及咨询服务。  **通过案例分析、启发式教学，深入浅出，学有所用，广受学员欢迎和好评。**  严明照片过渡蓝底 服务过的企业有中国电信、中国移动、TCL、美的、DELOITTE（德勤）咨询、富士康、西门子、中兴软创、中化集团、中石化、中海油、光大银行、招商银行、民生银行、工商银行、长城基金、南方电网、国家电网、龙湖集团、宜家、徐工、海康威视、安踏、顺丰、网易等等。 | | | | |
| **课程大纲：** | | | | |
| **第一节：定位影响**  1、通用胜任能力模型揭示的要求  2、非权力影响的定位  3、内容的结构安排  4、约定学习方式、规则，启发学员预留问题 | | | **第二节：倾听的阻碍**  1、被低估的动力对话系统  2、对话VS.独白  3、阻碍相互理解的APIE沟通现象  4、APIE背后的非暴力沟通基本理论  5、克服倾听阻碍的入口：A | |
| **第三节：让别人觉得你重要（一）——重复共情的力量**  1、“让别人觉得你重要”的解读  2、重复的定义和方法  3、用重复安抚负面情绪  4、共情与同理心概念的关联与区分  5、共情的方法和难点  6、用优先表达情绪代替评论、指责 | | | **第四节：让别人觉得你重要——难以发现的真心**  1.负面情绪中总是隐藏着正面的期待  2.发现积极的力量最容易改善亲子关系。  3.使用发现积极动因的前提是Y理论  4.如何渡过“面目可憎”、“委曲求全”的阶段  **第五节：总结复盘** | |

**【适合对象】** 企业董事长、总裁、副总裁、总经理、副总经理、经理等企业中高层管理者

* 网络直播学习卡收费标准

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **类 别** | **A套卡** | **B套卡** |
| **价 格** | **1.98万** | **2.98万** |
| **所含次数** | **65次** | **110次** |

* 网络直播课程每次可多人参加，每人每听一个主题按一次计算，有效期两年。
* **备注：单独报名收费：960元/人**

# 联系我们

* 学习顾问： 朱浩老师
* 联系电话： 15652368989（微信同号）
* 联系邮箱： zhuhao@chcxo.com

**世纪名家讲堂组委会**

**2020年6月**

**附：名家讲堂现场（经济形势、经营管理，能力提升课程等）实况展示**



2020年5月