

附件

“向华为学增长”系列活动内容

一、“打赢班长的战争 打造敏捷型项目型组织”训战营

（一）时间地点

5月16-17日；山东省济南/烟台市（具体地点另行通知）。

（二）参与对象

企业负责人、中高层管理干部、项目管理人员。

（三）课程收获

1. 解决三大痛点：企业制定的战略执行不好，年度商业目标总是无法实现；传统的职能组织运作僵化，效率低下；企业缺乏组织级的项目管理流程、机制和系统，组织对市场和客户需求反应不够敏捷。

2. 实现五大收获：掌握职能型组织项目化运作的意义、方法和要点；掌握企业中的项目形态、项目管理位置和作用；掌握组织级项目管理如何交付组织战略和商业目标；掌握构建大平台下的精兵作战体系的原理和机制；掌握从项目经理素质模型、角色任职和任职资格，项目管理关键要素支撑企业向项目驱动型组织的成功转型。

（四）课程大纲

1. 从战略到执行，项目管理是干部人才的根能力；
2. 项目型组织：让听得见炮火的人来指挥战斗；
3. 建立资源保障机制，盘活资源，提升资源效率；
4. 组织级项目的概念、作用、执行框架与核心要素；
5. 标杆企业组织级项目管理体系与运作领先实践分享呼唤炮火。

（五）授课专家

邓老师，向华为学增长首席项目管理专家。有13余年华为公司工作经验，是20余年跨工程领域的国际项目管理经验华为项目管理5级专家，FIDIC国际工程合同管理专家。

二、“大客户经营 打造敏捷作战的营销铁军” 训战营

（一）时间地点

1. 时间：5月29-30日（两天一夜）；

2. 地点：烟台众联实业有限责任公司（山东省烟台市牟平区武五路575号）。

（二）参与对象

董事长、副董事长、总裁、副总裁；战略、运营、营销、研发、交付、财经、HR负责人及骨干。

（三）课程收获

1. **解决两大痛点**：客户关系不稳定，销售增长像过山车；销售增长，没有同步带来利润增长。

2. **实现三大收获**：优化客户结构，力抓客户关系管理，集中优势兵力，构建稳健的客户结构和订单；加强销售项目运作，提高销售成功率，形成稳定的增长；形成一套销售打法，团队作战，把销售能力建在组织上，而不是依靠兵王。

（四）课程大纲

1. 以客户为中心的销售战略解码演练；
2. 以客户为中心的组织建设——铁三角运作；
3. 客户关系拓展与管理演练；
4. 以客户为中心的流程建设——LTC流程；
5. 销售铁军的成长路径。

（五）授课专家

赵老师，华和友首席战略、营销专家，15年华为工作经历，华为大学高级讲师，前中国区代表，五级营销专家，资深战略、营销专家。

三、向华为学打胜仗总裁班：打造敢作战，能作战的常胜军团

（一）时间地点

1. 时间：6月20-21日（两天一夜）；
2. 地点：山东省济南市（具体地点另行通知）。

（二）参与对象

董事长、高层管理者、中层管理者、基层管理者、核心骨干、经销商老板及团队。

（三）课程大纲

1. 打胜仗的思想；
2. 打胜仗的策略（洞察力、产品力、客户力、运营力）；
3. 打胜仗的团队/组织（组织力）。

（四）课程模式

1. 训前预习（10%）：发放学习资料、提前学习资料、训前作业布置；
2. 课中学习（40%）：知识讲解、案例分析、课堂互动；
3. 实战演练（40%）：实战演练、导师辅导、成果分享、讲师点评；
4. 课后服务（10%）：课程回访、返场答疑、经营发表。

（五）授课专家

1. **何志辉**：华和友创始人，中国人力资源100人，中国外企、民企百强 hrvp、CHO，曾任职国内最大的电子元器件集团 HRD、全球最大商业地产集团、国际化石油集团 HRVP；

2. **胡老师**：华和友联合创始人，华和友首席战略&数智化专家，20年+华为工作经验，前华为数字政府和政企云副总裁，《华为战略闭环管理》系列书作者；

3. **赵老师**：华和友首席营销专家，15年华为工作经历，华为大学高级讲师，前中国区代表，五级营销专家，资深战略、营销专家；

4. **刘老师**：华和友战略&HR产品线合伙人，资深华为战略&人力资源专家，前美世咨询(中国)高绩合伙人。

四、“科学分钱：上下同欲，群体奋斗，导向冲锋的绩效和激励机制”训战营

（一）时间地点

1. 时间：6月27-28日（两天一夜）；
2. 地点：山东省临沂市（具体地点另行通知）。

（二）参与对象

公司负责人，中高层管理者，人力资源，财务人员等。

（三）课程收获

1. **解决三大痛点：**没有“导向冲锋、导向作战”的企业文化；评价体系不合理，“力”不一孔；没有科学的分钱机制，“利”不一孔。
2. **实现三大收益：**掌握通过绩效激励牵引价值创造的方法、逻辑；掌握奖金设计方法，建立公司-体系-组织-个人奖金分配体系，通过获取分享、多劳多得、拉开差距；掌握全面回报的激励模型，科学分钱，通过物质和非物质激励的组合拳，使激励效果最大化。

（四）课程体系

1. 价值链管理理念；
2. 从战略规划到组织绩效；
3. 从组织绩效到个人绩效；
4. 如何给火车头加满油—激励机制设计。

（五）授课专家

1. **肖老师：**华和友战略&HR产品线合伙人，资深华为战略&人力资源专家，前普华永道（中国）管理咨询总监，前美世咨询（中国）高级合伙人；
2. **何志辉：**华和友创始人，华和友-向华为学增长项目总经理，华为战略&人力资源资深专家，中国人力资源100人，前国际化集团HRVP。