



2018 “走进华为” 游学公开课第三期 剖析“以客户为中心，以奋斗者为本”学习华为管理之道

尊敬的_____先生/女士，您好！

您好！您关注的《2018“走进华为”游学公开课第三期 剖析“以客户为中心，以奋斗者为本”学习华为管理之道》将于2018年06月在深圳召开。

会议内容



2018“走进华为”游学公开课第二期宣传图

走进华为——零距离聆听高管解析华为成功之道

剖析“以客户为中心，以奋斗者为本”

一个成立仅20多年的中国民营企业，为什么能够在竞争激烈的全球通信市场中存活并不断成长？作为《财富》500强中唯一未曾上市的中国企业，华为究竟有着怎样内在力量？是什么机制保障企业“以客户为中心”？是什么机制让华为不断涌现“奋斗者”？是什么让华为业务一次次领先同行？

为什么学华为？

全球第一，中国骄傲

2016年销售收入达到5200亿人民币，同比增长32%。进入世界500强前75位。

全球化运作，国际化视野

华为1996年进军海外市场，12年时间华为海外营收增长500倍。华为海外营收已超过营收的80%。

管理职业化，业务流程化

从《华为基本法》诞生到1998年华为拜IBM为师，从全员持股到任职资格管理体系，通过持续不断向标杆学习，华为已成为中国运营效率最高，员工职业化程度最高的一家民营企业。

行程目标

学以客户为中心“客户是华为最稀缺的资源，客户是华为生存的唯一理由。”任正非经常向员工传递这样的话语。

华为如何真正做到以客户为中心？华为如何构建面向 客户的铁三角团队？华为如何做到快速响应客户需求？

学以奋斗者为本 在华为坚决不会让雷锋吃亏，同时华为也信奉天道酬勤的道理。华为如何让员工愿意奋斗？如何确保奋斗者的利益？华为员工的薪酬主要有哪些部分组成？华为如何通过任职资格体系评价员工和激励员工？

学华为变革管理 华为是一家善于变革的企业，针对客户的需求的变化华为也在不断进行战略和管理方面的变革，华为如何变革？华为变革的原则与流程有哪些？

授课内容

华为以客户为中心的文化与运营体系—全面解读华为愿景、使命与核心价值观；

华为以客户为中心的业务流程与组织变革—构建简单有效的管理体系；

华为干部管理之道—华为如何打造一支有战斗力的狼性团队？华为干部为什么能上能下？如何选拔与评估干部？

考察看点

亲临 华为总部，借鉴华为在创新管理方面的成功经验；

理解 华为在成长过程中的困惑，反思自己发展过程中的问题；

学习 华为在关键节点的决策逻辑和蜕变之道，梳理自己的关键节点和决策流程；

深刻 理解华为“以客户为核心”和“奋斗者精神”，并结合自身实践思考如何践行上述精神；

结合 华为在人才培养机制上的经验，思考如何运用到企业的管理上；

价值 华为+主题分享+总结交流三位一体学习方式让参访学习价值最大化；

会议门票

收费标准 Charge Standard

【项目费用】8980元/人(本期培训班名额限制30人)

【教学模式】课程分享+考察参观+案例分析+疑难问答

【教学时间】2018年06月8-9日

【参观地点】深圳华为总部

【费用包含】参观、培训、会议室、学习用车、发票、一次说明会晚宴、二次午餐

【费用不含】客户往返深圳交通费、酒店住宿费

- 1、在线购票支持支付宝、微信及银联支付；
- 2、如果您需要以对公转账的方式进行购票，收款账号信息如下：
银行帐户：成都云数海量智能科技有限公司
开户银行：中国银行成都中和支行
银行账号：117169457814
购票咨询电话：028-69761252

此致!





成都云教海量智能科技有限公司

2018年5月25日

授权专用章