

中国标杆企业考察培训中心企业探索之旅

走进华为学管理

——探索华为发展与管理之道

地点：深圳

联系人：彭程

联系电话：15817139618









■他在 2011 年 11 月 8 日公布的中国民营 500 强企业榜单中名列第一。

■他的产品和解决方案已经应用于全球 140 多个国家，服务全球运营商 50 强中的 45 家及全球 1/3 的人口。

■他也是世界 500 强中唯一一家没有上市的民营企业，他，就是华为！

■一家历史不到 30 年的中国民营高科技企业，走向国际市场也不过 10 多年，能在竞争激烈的世界通信市场站住脚，令人欣慰，也让人思考。

它是如何取得如此惊人的成功？它的工作思路又是怎样的与众不同？

华为有着怎样的内在力量，激励着它能够一直向上生长？

■而这一次，我们将为您揭开商业巨人的神秘面纱，与您一起探索华为的成功基因，分享华为的工作智慧以及文化构建历程。

■独家培训优势



为什么参访华为？

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。

华为—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%。

华为—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。



学华为，不知从何学？不知如何学？

- 1、缺方法：**上了不少课，看了不少华为书籍！不知到底该向华为学什么？
- 2、没思路：**学习华为除了“术”的层面，华为有哪些“道”的层面值得学？
- 3、缺工具：**华为有哪些管理工具可以为我们借鉴所用？
- 4、不系统：**如何全方面，立体式学习华为成功之道？

由此，中国标杆企业考察培训中心诚邀您立即参加《华为的企业文化、流程变革与干部管理之道》，走进华为学管理，感悟任正非管理智慧。



向华为学习什么？

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？

学习特色：

1. 亲临华为总部，借鉴华为在创新管理方面的成功经验
2. 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。
3. 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。
4. 深刻理解华为的“以客户为核心”和“奋斗者精神”，并努力结合自身实践思考如何践行上述精神。
5. 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
6. 参观华为+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

服务特色及优势：

- 海量在职及独家行业专家资源，根据客户需求提供专业定制
- 全方位服务，行前指导，让学员时刻明确每阶段行程的学习目的与学习看点
- 专业助教，引导学员带着问题走进参访企业，确保学员有目的性，有针对性参访学习。
- 专业教材，帮助学员达成更好学习效果



行程安排

时间	内 容	备注
第一天：学员报到，入住酒店		
第二天：华为参观+解析华为之道		
09:00-09:30	华为标杆学习行前引导 <ul style="list-style-type: none">● 华为参访学习行程介绍与华为集团概括● 华为参访学习看点，学习点 随团顾问抛出华为参访看点，学习点，引导大家对于华为管理之道的思考，带着问题走进华为参访。	标杆考察学习顾问 巴士课堂

09:30-11:15	<p>参观华为产品展馆、产品展示中心</p> <p>——零距离接触华为最新信息化产品及互联网产品，了解华为最新产品在企业中的应用。</p> <p>参观收益：了解企业产品涵盖类型，感知全球知名高新技术企业如何通过技术创新引领未来。</p>	
11:15-11:30	<p>参观华为大学/华为百草园</p> <p>——华为大学是中国最优秀企业大学之一，感受华为大学软硬兼施的学习型组织建设。</p> <p>参观收益：感受全球知名企业大学风采，体验员工人文生活。</p>	
11:40-13:30	<p>华为自助午餐（感受华为后勤服务体系）</p>	
13:30-16:30	<p>主题分享：《华为以客户为中心的文化与运营体系》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 全面解读华为愿景、使命与核心价值观 ● 华为如何看待过去的成功与失败？（华为没有成功，只有成长） ● 华为如何确保企业持续健康成长 ● 什么才是真正的“以客户为中心” <p>学习收益：让学员充分了解华为企业文化与核心竞争力，同时了解向华为学什么以及如何向华为学习。</p>	<p style="text-align: center;">华为在职副总裁</p>
<p>第三天：华为以客户为中心的业务流程与干部管理之道</p>		
09:00-12:00	<p>主题课程：《华为以客户为中心的业务流程与组织变革》</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 为什么要变革？如果操刀 ● 华为铁三角组织模式解析 ● 华为三大变革解析（IPD/ISC/任职资格管理体系解析） <p>学习收益：以客户为中心看似简单却很难，如果打造端对端的流程与组织模式，华为经验值得借鉴。</p>	<p style="text-align: center;">华为高管</p>
12:00-13:30	<p>午餐及休息</p>	
13:30-16:30	<p>主题课程：《华为干部管理之道》</p>	<p style="text-align: center;">华为高管</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ● 干部队伍建设、华为干部必拔于士卒 ● 干部的任务与使命 ● 华为对于干部的要求 干部要有献身精神，敬业精神，责任感。 ● 华为干部的选拔与配备 <p>学习收益：学习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？</p>	
--	--	--

考察收获：

- 1、耳闻不如一见：走进名企，观摩标杆企业的管理与文化
- 2、领略前沿理念：体味新理念的精髓，学习先进管理方法
- 3、专家全程相伴：与高管面对面交流，倾听专家实战分享
- 4、促进学用结合：理论结合实践，学以致用强化学习效果

参加对象：

董事长、总裁、企业各职能部门管理者；人力资源总监及企业文化建设人员等中高层管理人员。

学习时间：

时间：2020年考察学习时间待定。

联系人：彭老师 15817139618 020-87586826

地点：深圳（具体报到酒店，开课前一周发报到通知）

会务安排：培训费用：9800元/人（培训费用包括参观考察、嘉宾交流、发票税费、培

训期间大巴等）

赴深圳华为学习企业文化、业务流程变革与干部管理之道高级研修班报名回执表

企业/机构资料			
公司名称：	主营业务：		
公司电话：	传 真：		
参会人员资料		参会人数：	名
姓名	职务	手机	E-mail
付款方式	银行汇款帐号： 户 名：广州非常道企业管理咨询有限公司 开户行：中国工商银行广州东城支行 帐 号：3602,1784,0910,0120,179		
预订房间	<input type="checkbox"/> 标准间 数量间 <input type="checkbox"/> 单人间 数量间 <input type="checkbox"/> 其它 数量间		
您希望通过培训解决哪些问题？	1. 2.		
注：为确保行程妥善安排，请详细填写上述信息			