**吴晓波—转型与创新法则特训营**

**当危机来临时，不同的战略选择会导致不同的结果。**互联网催生了粉丝经济，传统的产品思维和营销理念都会随着人与人连接方式的改变而被淘汰，企业的生存能力开始上升为一种整合力。

刘强东说：“创业者死也要死在冲锋的路上”。这句话喊出了中国创业者的壮志豪情，也流露出一丝悲壮。在今天这个时代，企业家和创业者每天都在与“死亡”为伴，在瞬息万变的商业环境中，昨日也许还在风口浪尖，今天可能就销声匿迹。

如何在前行的路上可以更好地规避陷阱？如何在时代车轮的碾压下不至于粉身碎骨？面对当下的艰难和未来的不确定，我们该何去何从？

**吴晓波老师的年度大课《避免败局》会从企业战略、政商关系、品牌营销、资本运作，以及互联网时代下的生存智慧五个维度为你敲响警钟。**海明威说：“不要问丧钟为谁而鸣，它就为你而鸣。”身边每一个倒下的巨人都是对我们生存的一次警醒。每一次的迷途知返都是逃离把你拖进死亡的深坑。

****

**课程信息**

《避免败局》

转型与创新法则特训营

主讲人：吴晓波

拟邀嘉宾：廖俊霞

宜信财富私募股权投资母基金 管理合伙人

分享主题：市场机遇与创新魅力

时间：2016年12月9至10日

地点：上海

费用：32800元/人

**课程设置**

1

**面授课程一**

**企业战略——避免败局之首**

中国崛起，战略性机遇与陷阱

激进主义战略在中国的得失

经济危机，产业周期与战略安排

专业的核心能力与相关多元化

战略与中国企业家素质模型

2

**面授课程二**

**政商关系——避免败局之根**

中国历史上的政商关系简史

对抗型政商关系的破局

寄生型政商关系的破局

当代幸存者的五种政商智慧

3

**面授课程三**

**品牌营销——避免败局之要**

品牌的打造与长期维护

品牌的明星化及陷阱

营销网络与经销商利益模式

品牌的溢价能力靠什么来实现

产业崩溃期的品牌策略选择

第二天

4

**面授课程四**

**时代的要求，如何避免互联网时代下的大败局**

中国互联网二十年简史

粉丝经济与传统制造业困境

传统流通业的互联网困境

产业大裂变时代的转型陷阱

5

**面授课程五**

**资本运作——避免败局之本**

中国资本市场的三十年衍变史

资本杠杆化的陷阱

资本运营家的误区

“门口野蛮人”与实业家的冲突

本次课程听课费含课程期间两天午餐费用，第一天晚餐费用，不含差旅、住宿。

杜老师 13121135903 010-62719327

**转型系列课程报名申请表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓　名 |  | | 性　别 |  | 出生年月 |  | | 照　　　片 |
| 国　籍 |  | 身份证号码 | |  | | | |
| 学　历 |  | | | 英语水平 |  | | |
| 毕业院校 |  |  |  | 所学专业 |  | | |
| 公司名称 |  | | | | 工作部门 | |  | |
| 公司性质 |  | | | | 所属行业 | |  | |
| 现任职位 |  | | | | 下属人数 | |  | |
| 公司地址 |  | | | | | | | |
| 公司电话 |  | | | | 手　机 | |  | |
| E-mail |  | | | | 传　真 | |  | |
| 您希望参加的课程？ |  | | | | | | | |
| 您希望从本课程中取得哪些收获？ | □企业战略□品牌营销□资本运作□政商关系□互联网经济 □其他、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | | |
| 您希望我们拟邀的专家？ |  | | | | | | | |
| 其他信息：您是通过什么途径了解此课程的？ □收到课程介绍资料　请注明：□邮件　□短信　□DM　□其他　　　　　　　　 □由同事或朋友介绍　请注明：□公司同事　□朋友　□其他　　　　　　　　　　　　　　　　　 □吴晓波频道□百度搜索□谷歌搜索□其他 | | | | | | | | |