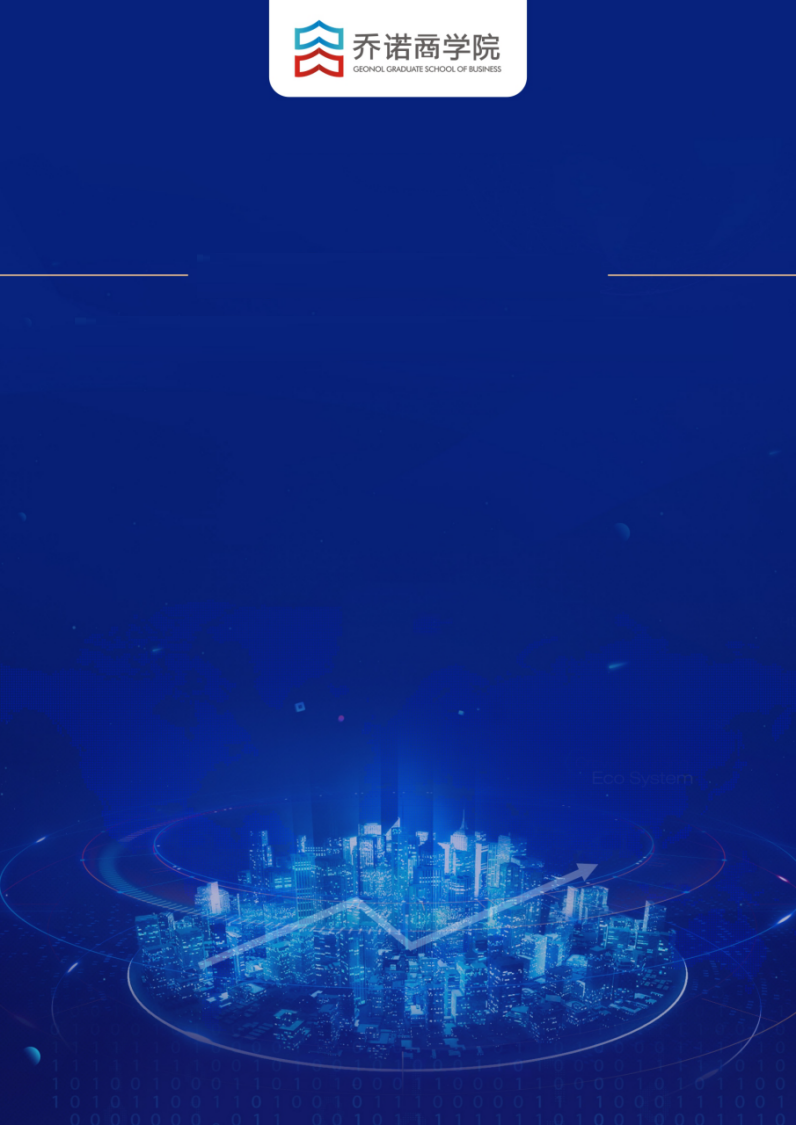
****

人才涌现的干部管理机制与企业大学建设

适合对象：董事长、CHO、人力资源总监等

分享嘉宾：**刘文军** 原华为公司原BG人力资源副总裁/干部部部长

学习费用：7800元/人

学习时间：2天

上课时间：2019年4月26-27日上海 6月21-22日深圳 10月23-24深圳 11月14-15日

**课程大纲>>**

**第一部分：核心价值观驱动商业成功**

1. 激荡三十年：从本土市场到全球市场
2. 从文化，到行为，驱动商业成功
3. 文化感知：芭蕾脚的故事、千手观音、狼性文化
4. 愿景、使命、核心价值观
5. 持续成长的驱动力

**第二部分：人才发展实践**

1. 人才金字塔：人才观的建立
2. 人才发展的核心理念：业务驱动、自我发展、训战结合
3. 专业能力发展需要任职资格标准进行牵引
4. 入职引导培训：打造同路人（从秀才到士兵）
5. 培训体系：承担使能器的使命
6. 不像大学的大学：专家与讲师的循环流动
7. 牵引机制：管理者与专家关注能力建设
8. 人才发展思考

**第三部分：干部队伍建设**

1. 干部使命与责任：从战略制定到战略执行，价值观是基础，领导力是关键
2. 干部标准：人才金字塔、干部画像
3. 干部标准：我们要什么样的干部
4. 干部选拔：将军是打出来的（核心理念）
5. 干部选拔：选拔干部三个优先原则
6. 干部使用与管理：干部资格、干部任命、干部末位淘汰
7. 干部使用与管理：从组织绩效到个人绩效
8. 领导力发展：从独立贡献者，到管理者，到领导者
9. 领导力发展（MFP）
10. 干部发展：“之”字形发展路径
11. 干部发展：梯队建设

**第四部分：全面绩效管理，铸就商业成功**

1. 全面战略绩效管理框架
2. 组织绩效管理：衡量经营要素的KPIs
3. 组织绩效管理：运作流程
4. 个人绩效管理：走向全面绩效管理
5. 个人绩效管理：运作流程
6. 绩效目标制定：沟通是关键，是管理者的基本责任
7. 绩效辅导：用兵狠，爱兵切！
8. 绩效辅导：教练式辅导（GROW模型）
9. 绩效评价：目的、原则、内容
10. 绩效反馈：结果公示、反馈面谈
11. 总结：绩效管理误区

**主讲嘉宾>>**

# **C:\Users\surface\Desktop\头像2.png**

**刘文军**

**原华为企业业务集团人力资源副总裁**

**2017年“蓝血十杰”**

**华为大学金牌讲师**

**管理实践&咨询经历：**

1997年毕业中国科学院研究生院人工智能专业（模式识别与智能控制方向）。

华为工作21年，其中7年从事人力资源管理，14年从事销售工作以及业务管理。

历任华为企业BG人力资源部副总裁兼战略预备队专业代表、华为赛门铁克科技有限公司国际业务副总裁、全球销售部展会策划部部长、国家总经理、首席代表。 从技术支持工程师到客户经理、从中国区代表处代表到海外国家总经理、从集团职能部门主管到合资公司国际业务主管、从业务主管到人力资源主管。

**擅长领域：**

战略人力资源管理、企业文化建设、组织能力建设、干部发展与管理、战略预备队业务管理、市场与销售、国际化与全球化。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 《人才涌现的干部管理机制与企业大学建设》  报名表 | | | | | |
| **支付汇款** | | | | | |
| 汇款账户：  单位名称：上海乔诺企业管理咨询有限公司  银行账号：3105 0174 5300 0000 0106  开 户 行：中国建设银行股份有限公司上海临空支行 | | | | | |
| **报名信息** | | | | | |
| 序号 | 姓名 | 手机号 | 邮箱 | 部门 | 职位 |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |
| 对接人信息 | | | | | |
| 姓名： 手机号码：  邮箱： 职位： | | | | | |
| 公司开票  （发票抬头及税号**必填**，如需开具增值税**专用**发票请提供详细开票信息） | | | | | |
|  | | | | | |
| 合作流程：顾问服务——支付汇款——填写信息——公司开票——现场服务 | | | | | |

**| 关于乔诺商学院**

成立于2009年2月，以成就下一个行业领导者为使命，为中国主流企业提供管理培训与咨询服务，聚焦于企业发展过程中战略管理、流程变革、人力资源、财经变革等核心命题。

乔诺商学院整合各细分领域最佳专家团队针对企业成为行业领导者的关键管理挑战开发核心培训课程与咨询服务内容，通过标杆考察、论坛、精品公开课、内训与咨询等多种服务形式支持企业打造“以客户为中心、以奋斗者为本”的管理体系，帮助企业实现“用规则的确定性来应对结果的不确定性”。

**愿 景：成就下一个行业领导者**

**使 命：帮助有追求的企业通过管理规则的变革提升经营效能**

**价 值 观：聚焦增值、创造可能、开放合作、智本管理**

服务超过**3000家**中国主流企业，包括汽车行业、通信行业、服饰行业、医药行业、农牧行业、家电行业、新能源、地产建筑等行业领军企业

开设了超过**2000场**次「对标华为」的公开课、内训课程

开创**「回归客户」年度论坛**已经连续举办7期，以华为和各行业领军企业的成功变革为榜样

超过**300位**主流企业创始人带领高管团队参加乔诺商学院公开课

开创了**绩效穿透核心方法论**，帮助企业实现战略与组织目标、个人目标的对齐

为**100多家主流企业**提供了战略、绩效、流程变革咨询辅导服务，包括行业双胞胎集团、方太集团、九鼎集团、喜临门家具、公牛集团、九牧王男装、美丽田园等主流企业

带领**1000人次**走进华为深入考察学习**27次**

咨询电话：400-086-8596

