



专注 · 品质 · 诚信 · 创新





## 博思道企管(中国)

专注于企业人才培养及领导力提升发展领域，创始人团队前期以管理课程研发为主，借助在培训行业内十余年的丰富经验，于 2010 年正式转型成为一家具备管理咨询及培训服务双重实力的专业顾问机构

### 服务范围

#### 企业内训

作为公司传统业务，我们结合企业人才发展战略，在深入剖析企业症结后，为企业的人才发展和培养提供智慧支持。

#### 管理咨询

包括企业管理人才特质分析、岗位素质模型建立、年度培训规划、培训成果转化实施、企业大学组织构建咨询等。

#### 品牌课程内化及认证

提供完整落地的定制化品牌课程转移，助力内部讲师的成长，实现其价值创造。

#### 企业内部品牌课程包装

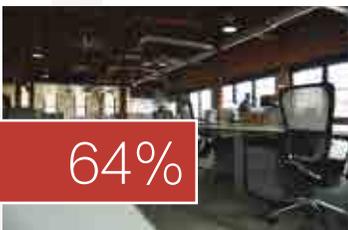
包括企业内部课程开发的架构梳理、VI 设计、传播推广等。

### 专家团队

我们目前拥有逾百位资深培训讲师，涵盖通用管理、职业素养及专项技能三大领域，具有多行业背景咨询顾问数名，实施顾问团队具备多类课程实施操作能力，同时特邀各行业专家研究员专注企业发展问题，专业团队负责职能部门运作，保障后勤及技术支持。我们秉承着对品质的坚持，将最匹配的资源输送给客户！

## 服务对象

我们在全范围内的客户包括了众多知名的大型企业，其中上市公司占据了业务总量的 50%，涵盖了 22 个行业。过去的 16 年里，我们已经帮助不同行业领域的客户执行了上千个培训项目。



### 民营企业 | Private enterprise

在为民营企业的服务过程中，我们紧跟时代趋势及企业需求，不论在房地产行业、互联网公司还是在文娱产业，我们除了帮助他们进行传统的企业内训服务外，还提供了企业大学构建、培训成果转化实施咨询、企业内训课程包装等服务。以便能够帮助企业在快速发展的情况下，确保人才培养的良性供给。



### 国有企业 | State-owned enterprise

国有企业客户涉及行业包括房地产、航空、电信、银行 ... 除了帮助中高层管理人员进行管理技能、职业技能及专业领域方面的培训，我们还为部分国企客户制订了全年培训计划。



### 外资企业 | Foreign enterprise

众多外资企业客户中，我们更多的是搭建国外文化与中国式管理相结合的培训框架，帮助在跨国企业文化环境下工作的中国员工能够发挥潜力，助力跨国企业客户在中国的成长。

# 名师寄语

## TRAINER'S MESSAGE



甄英才



刘克威



覃筝



王成

MTP 中心：“博”大精深，其源于“思”，此乃为学之“道”！

“博思道”始终是“MTP 管理才能发展中心”优质合作伙伴。其思而考之的深入了解课程精髓，使培训质量仍然能不断精益求精。诚如博思道之名和其经营理念：专注、品质、诚信、创新。

不随波逐流，不哗众取宠。专注精品课程推广；重视培训品质；诚信交往客户；创新精致服务。能够将理念贯彻于行动的公司并不多，博思道是值得大家信赖的伙伴！



杜继楠

博取众家精髓 | 思考成功路径 | 道出独特观念

祝博思道在未来发展中能走出与众不同的发展之路！



李飞彤

讲授“与成功有约”多年，自己相当坚守这个课程所给予的指导且奉其为人生圭臬！博思道咨询顾问公司，是个人在大陆授课多年，接触最密切且频繁的一家咨询公司，正确地说应该是最信赖的合作伙伴！之

所以将博思道视为最信赖的合作伙伴，是因着他们的领导者及其团队，也都能够谦逊务实的依循七个

习惯的精神，不疾不徐，稳健内敛地走在自己所设定的路上，我喜欢这样的理念，我喜欢这样的团队，如果有一天没有课程合作，他们依然是可以信赖的朋友！

# 目录

## CATALOG

<b>1</b>	<b>项目式服务</b>	-----	03
	Project-based Services		
	领导力提升项目	-----	04
	人才梯队建设	-----	07
	企业内训师培养项目	-----	10
	品牌课程内化	-----	13
	高效转化	-----	16
	课程包装策划	-----	19
<b>2</b>	<b>企业内训课程</b>	-----	22
	In - House Training Course		
	通用管理	-----	23
	职业素养	-----	46
	专项管理	-----	59
<b>3</b>	<b>专家团队介绍</b>	-----	70
	Expert Team Introduction		
<b>4</b>	<b>合作客户展示</b>	-----	74
	Customer Display		

## 专注

专注研究企业人才培养及领导力提升发展的方法及咨询服务, 专注适用于中国企业的品牌课程的合作开发, 专注通用管理技能与个人综合素养三大课程领域的培训服务!

## 品质

相信细节体现品质, 细节决定成败, 一切与培训咨询服务相关的环节, 我们都倾尽全力精进与优化!

## 诚信

志不坚者智不达,言不信者行不果。  
以诚为本, 以德立信!

## 创新

创新是一个企业永葆生机的源泉, 时刻保持一颗不断思变创新的心, 才能把握时代给予的机会!



项目式服务

Project-based Services



## 领导力提升项目

Leadership Enhancement Project

针对管理人才能力培养与提升，从能力、态度、思维三方面出发的有效解决方案

在技术创新加速的驱动下，市场的变化速度呈指数增长，这意味着商业领域中确定的事情变得越来越少。在此背景下，企业中高层管理人员如何为企业创造持续的利润？这是目前关键人群面临的一个重大的挑战。

企业中高层管理人员作为企业发展的引领者，如何带领团队更进一步地实现业绩指标？抢占市场的先机？同时，职能部门经理作为企业发展战略落地的转化者，如何更好地对公司指令进行上传下达？如何做到严谨的部门计划管理和督办？这是企业中高层管理人员都需要思考的问题。

《领导力提升项目》可结合企业组织战略发展的整体规划，提出符合企业实际且切实可行的管理人员培训规划解决方案。

### 项目目的及收益

#### 1、能力培养

公司管理团队的综合管理能力有待系统培养提升，以更好的发挥管理效能。

#### 2、态度观念

态度与价值观是企业竞争力的坚实基础，更是企业文化传承的根本，因此管理人员观念、认知的培养调整需整体提升。

#### 3、思维创新

管理人员应懂得用全脑思维来思考商业行为问题，运用创新工具分析和解决问题。



企业高层管理者  
个人能力有待提升



中高层人才梯队断层

适用场景

人才测评

评估高潜  
>>>>>

解决问题

单纯地测评难以准确地识别高潜人才  
结合实际工作问题的解决能力，将更为  
有效对人才进行识别

集中面授

上课方式  
>>>>>

混合培养

传统的课程面授难以有效地提升个人  
领导力。多样化的学习方式，将有利于  
人才领导力的提升

标准经验

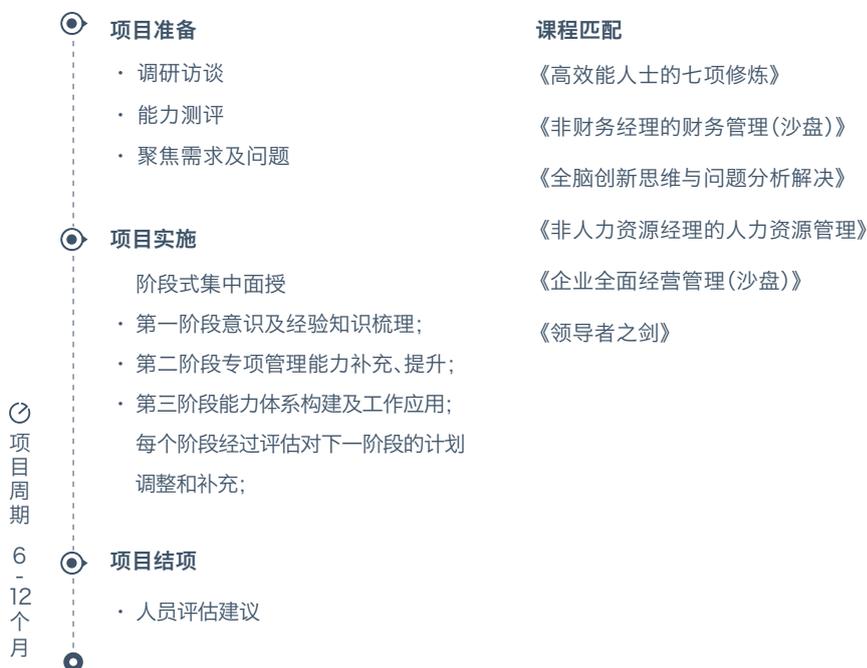
人才培养  
>>>>>

模糊探求

从已有的商业模式学习成功经验，到互  
联网时代下模式的探索



## 项目组织办法



## 项目实战性展示

某著名乳制品加工企业正处于高速发展阶段，中高层管理者作为企业创造持续性利润的重要角色在该企业中出现了断层的现象。在与企业高层的沟通中，中高层管理者的梯队断层以及高层管理人员综合能力提升是他们目前急需解决的问题。

基于企业的实际情况及未来发展需要，博思道建议企业启动领导力提升项目，并提出3大举措：以结果为导向，筛选优质课程；集中、复合式培养形式；从理论直接落地为解决工作实际问题的。

项目前期，通过目标学员的上级、同级、下级、自我等多维度进行评估，锁定需求，同时让管理者加深对自我的认知。

项目正式实施前与高层确定了两个前提条件：1、打破由传统组织架构而产生的思维惯性；2、高管团队统一管理语言。过程中结合前期评估结果对关键人群进行有针对性的集中面授。

在培养实施结束后，博思道又根据前期测评结果与工作实践表现给出人员提升建议以供参考。恰逢企业业务扩张，该批学员在此次组织架构中得到提升并迅速适应了新的管理岗位，为企业的平稳发展发挥了重要的作用。



## 人才梯队建设

Talent Echelon Construction

寻找有潜质且符合企业发展需求的人才，全方位培养打造企业人才培养的造血系统。

随着互联网 + 时代的来临，目前营商环境日益复杂。未来既是机遇也是挑战。此阶段需要向市场要业绩，管理要效率。此时的人才培养项目需回归“能效”，注重系统性、建设性和前瞻性，不能等到企业用人时才去培养人，用兵虽在一时，但养兵却要千日。

鉴于此，博思道企管提出人才梯队建设项目，结合人才测评盘点，有选择、有目的、有重点的进行人才培养。

### 项目目的及收益

- 1、公司至上而下学习和梳理管理的意识、观念和方法，从根本上提升管理者的管理水平和能力；
- 2、管理者在接受科学、全面、系统的培训后在内部进行知识的传承和分享，综合提升了团队思维和格局；
- 3、管理者培训后长时间都能持续主动不断思索，优化自我的管理流程和方式、方法；
- 4、外部的专业培训可打开管理者的视野，提升创新能力，为企业创造更多的价值。



适合处于业务扩张期，对人才发展需求急切，有投入预算（财力、物力、人力、时间）的各类企业

适用场景



### 组织回归人本

未来围绕组织的管理活动会少，而以人为本的人事管理思想将会被倡导

### 运用商业画布建立虚拟的创业团队

组织转型往往从内部管理团队开始，只有突破传统职能团队组织工作机制，才可实现领导模式转换

### 单环向双环的转变，突破组织防卫

让学员认识到过往传统解决问题方式已不能满足企业发展需求，必须从旧的思维解放出来才能形成新的业务模式

### 不断实践快速迭代

人才梯队建设项目强调的是在实践过程中不断迭代、完善优化方案，最终学员皆能成功导出实践成果

## 项目组织办法



## 项目实战性展示

国内某一线高端女装品牌,由于企业的快速发展,从一线发展起来的人员逐步晋升为管理者,组织对其要求也日益提高。在此背景下,他们过去所拥有的管理经验及思路,不足以让他们适应新的工作和角色。基于此,该企业携手博思道企管,开展人才梯队建设项目。

项目实施的前中后都得到了企业高层的大力支持,在整体项目评估时,学员平均分数达到了9.51分(满分10分)。

企业总裁对此人才培养计划评价说:以前我一直认为培训是有风险的,因为很多时候总感觉人培养完后就走了。然而这种形式的管理培养给了我很大触动,我觉得这是一次非常勇敢而且正确的尝试。总而言之,在培训结束后,我也与参与培养的中高层管理者聊过,他们都给出了积极的回应。同时也随着后续行动学习的转化,他们能一直保持着学习的热度,他们的工作态度发生了改变,这是一次很好的学习体验。



## 企业内训师培养项目

Training the Trainer to Train Project

沉淀知识，传承经验，培养优秀的内部讲师队伍，助力企业人才培养与发展。

公司的高速发展，业务规模的不断扩大，离不开内部全体员工的共同努力。任何一家具有强大生命力的企业，是建立在一个不断造就和满足各类企业需要的团队之上的，前赴后继的优秀人才保证了企业可持续发展的旺盛生命力。

全面推动员工素质技能和愿景认同感提升是保持行业内的人才竞争力的必然选择。通过内训师培养项目，培养出一批优秀的内部讲师队伍，实现知识沉淀和经验传承，是推行普及培养、全面提升的有效手段。



企业发展迅速

### 项目目的及收益

- 1、贴近工作实际解决问题，有效的降低组织培训成本；
- 2、增进跨部门、跨层级的沟通，推进企业变革，有效传递企业的战略思想；
- 3、起到良好的示范作用，使企业的成功或失败的经验教训得以总结和传承；
- 4、内训讲师参与课程开发设计，逐步形成企业自身的知识管理系统。



高层重视内部人才培养



在内训师培养及能力训练方面的体系尚不具备

适用场景

## 项目特点

将讲师个人使命愿景与项目需求高度匹配

以实效为重,非制式培养,而是量身定制的培养计划

针对授课难题与课程开发难题的全方位解决方案

项目团队全程跟踪服务,确保项目质量



## 项目组织办法

内训师作为企业内部员工培训的主要力量，对企业的发展壮大和战略落地有着重要作用。因此，我们可从内训师的选拔、培养、评估、绩效与激励五个方面与企业配合，帮助企业培养一支具备“高作战能力”的内训师队伍。



## 项目实战性展示

国内某饮料品牌企业组织架构调整后，公司业务迅速扩张，高层管理者逐渐意识到高效的人才培养是企业发展的必要条件。在与博思道企管交涉后，我们根据该企业目前内部培训体系薄弱、培训师队伍建设体系匮乏、培训需求大的现状，又结合业务特征，提出了启动内训师培养项目的建议。以“为企业培养具备专业技能的课程开发设计师”，“培养具有传承力培训师”的既定目标为基础，我们制定了实施方案与调研结合，从待优化课程、待开发课程、待培养能力三个方面着手，将目标分解为行动方案。

历经长达6个月的努力，企业收获了一批精品内训课程，更重要的意义在于企业收获了一批具备授课和开发双重能力的内训讲师，为企业培训体系的完善奠定了坚实的基础。



## 品牌课程内化

Brand Curriculum Internalization

紧贴企业实际情况，定制化开发和内化，进行知识管理与能力传承。

随着企业对人才发展与培训的重视，越来越多的企业成立培训中心或企业大学，并培养内部培训师，借此完善企业培训体系，并推动企业全面及持续性的人才培养与发展。除了培训师之外，企业还需要优质的课程，许多内部培训师得身兼课程开发及授课的任务。对企业来说，一般技术性的课程，因行业的特殊性，必须靠自身设计开发；而通用管理类课程的开发，往往是较大的难题。

为了更加贴近于企业的行业特点、文化理念与能力特征，博思道企管的课程开发团队将根据企业的不同背景及需求目的，采用企业定制化开发与内化，在降低成本的同时，帮助企业进行知识管理与能力传承。

### 项目目的及收益

- 1、借由课程内化转移，帮助企业培养相关课程内训师，协助企业强化培训体系；
- 2、为企业搭建标准的授课体系，培养符合标准的内训师；
- 3、开发符合企业业务特点及人才发展战略要求的课程。



设有企业内部培训中心  
企业大学加强内训师团队



项目对象  
已接受过讲师培训 (TTT)



需要建立标准化  
授课体系的企业

适用场景

## 项目特点



### 品牌版权

凡是内化的课程皆是经过长时间检验,堪称领域经典的课程,且均为版权课程

### 切合实际

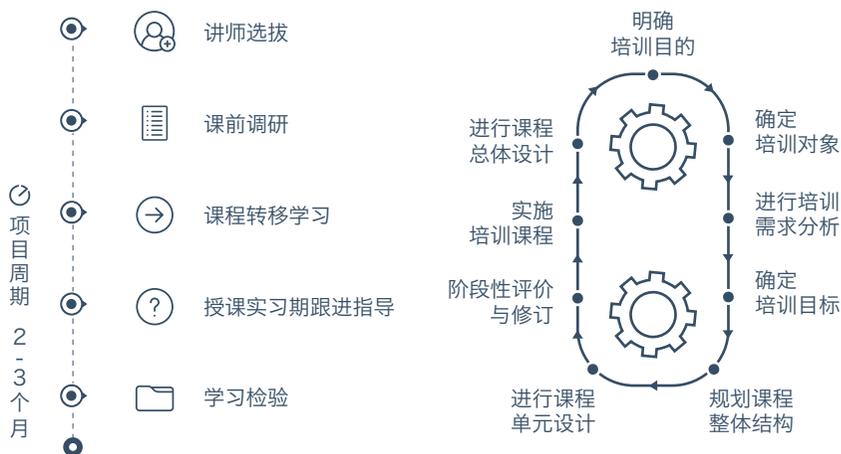
课程内化的过程如同器官移植,只有匹配需求,切合实际才能呈现好的效果

### 贯穿始终

我们不仅仅做到将课程交到企业手中,还要保证课程能够在企业内部传播和发展

BRAND CURRICULUM INTERNALIZATION  
品牌课程内化

## 项目组织办法



## 项目实战性展示

国内著名电力企业大学为配合集团新的内部讲师授课更好的落地实施，在过往与DDI、IBM等外部机构合作讲师认证培养、能力发展及课程开发等项目基础上，尝试寻找新的外部合作伙伴，为企业现有内训师队伍进行管理知识的系统学习，并期望成功培养若干名管理内训师独立讲授，为集团内部提供后期持续的课程服务。

接到需求后，我们内部进行了商讨，确定了“以提升管理内训师内在的管理认知为基础，以管理认知的系统化、关联性为导向，以实效性 with 理论性相结合为诉求，以课程内化转移建立标准化授课体系为方法”的项目方针，得到了企业的高度认同，同意启动以《MTP管理才能发展培训》为蓝本的“管理才能发展课程内化项目”。

从报名参选的100多名内训师中，通过集中学习，筛选出20名内训讲师，进行了为期一周的封闭训练，在训练结束后对20名入选学员进行了评估，并将结果呈报企业参考，企业最终选出10名讲师，作为该课程的内训师。

在授课实践期间，我们又进行了现场观摩，对讲师进行评估反馈及改进建议，夯实了从理论到实施的基础。

目前该课程已经成为企业的精品课程，数以千计的员工通过课程培训受益，不光为企业节省了大笔培训预算，更为该企业的发展保证了优秀人才的培养供给。



## 高效转化 efficient Transformation

高效转化（ET，Efficient Transformation）是作为培训成果转化的有效工具，广泛应用于企业在管理类培训后的落地行动过程中。

如何实现培训成果的高效转化是企业内外部培训共同面临的难题，这里有诸多主客观因素，但最为关键的是企业没有系统工具能在整个过程中作为支撑，而 ET 就是为企业提供培训成果高效转化方案的工具。

“博思笃行，全员参与”是 ET 的宗旨。

### 项目目的及收益

- 1、为管理类培训课程的转化落地提供可行的解决方案；
- 2、针对课程特点、学员层级设计定制化的工具并指导使用；
- 3、为企业实施提供专业的咨询服务。



需要对管理类培训课程进行成果转化的各类企业

适用场景

## 项目特点

## professionalization | 专业化

ET 积累了众多不同行业的培训成果转化方法，且实施顾问团队具有多年从业经验，将为企业带来专业化的体验

## standardlization | 标准化

ET 涉及的所有流程及工具，都是经过多次实践提炼而成，发展至今已经形成了自身的体系和标准，确保每一份向企业输出的 ET 实施方案的适用性和针对性

## customization | 客制化

ET 设计的初衷就是来源于企业需求，满足企业需求每个企业都具有独特性，正是出于这个考虑，实施顾问在制作 ET 实施方案时都要深度挖掘企业需求，客制化实施的每个环节，力求方案的实用性

## systematization | 系统化

ET 的输出是一个完整的实施体系，涉及培训过程的前中后以及与培训相关的各个角色。只有全员参与，全程配合，在企业内部才能形成学习的氛围，才能将培训的效果最大化。系统化是 ET 的输出标准，同时也是企业进行 ET 实施的必要条件



## 项目组织办法



## 项目实战性展示

2016年国内某旅游行业龙头企业，基于中层人才梯队建设的需要，在我司的智力支持下制定了中层人才管理能力培养计划。由于该企业学员来自各个园区，工作内容各不相同，且日常工作时间分配在第一现场居多，导致培训转化落地工作面临巨大挑战，为此企业高层决定联合博思道企管启动高效转化项目。

项目启动前，博思道企管就管理能力培养课程及培训转化两个主题，对参训学员、学员上级、公司高层进行了调研，并就该项目的重要性与三方达成了共识。在与HR商讨后，从学员需求、团队期望、公司战略三个方面聚焦了高效转化项目的主要目标，并围绕目标设计了实施方案。

在集中面授期间，我们针对课程设计了课后作业，引导学员将课程知识与工作实际结合，引发学员对改进行动的思考。

课后利用科学工具，帮助学员设定实施性较强的行动计划，过程中通过专业辅助工具帮助学员上级控制学员行动计划实施进程，线上配合知识点和案例分享，线下定期讨论等多种手段保持学员的活跃度，HR在整个过程中可以总览全局，为整个项目的实施提供支持。

三个月过后，90%的学员达成了既定目标，学员所在团队分享了学员行动计划所带来的直接成果，未达成的学员也在反思的过程中收获了极大的启发。

在成果分享会上，学员积极分享自我总结，向更多同事传授成功经验。

该项目圆满落幕只是一个开始，在该公司内部至此掀起了一股学习的浪潮。



## 课程包装策划

Course Packaging&Planning

通过深入理解,雕琢设计。包装策划出一门形神兼备的精品内训课程。

“光说不练是假把式，光练不说是傻把式，能说会练才是真把式”，这句话基本上道出了所有工作的本质。做培训管理的HR一定要把培训的价值充分挖掘出来，才有可能让培训工作更具高效能。培训课程的包装是至关重要的，内容好的课程，如果没有包装也不一定受到学员的欢迎！

在分工日益细化的今天，为了让培训管理者更专注到培训课程内容的挖掘上，博思道企管根据多年课程开发及企业内训的经验，借助优秀的设计团队，可为培训课程的开发者提供专业的课程包装策划服务。

### 项目目的及收益

- 1、将培训内容与受众学员需求匹配聚焦，并利用其对热点需求的敏感性，将课程内容与热点结合；
- 2、塑造讲师个人形象，通过多媒体设计手段呈现讲师个人魅力；
- 3、帮助课程开发者对培训形式进行包装，使教学手段生动化；
- 4、将培训的价值有形化，让受众学员在学习过程中有成就感，有助于培训成果的转化。



正在或即将进行  
培训课程开发的企业或讲师

适用场景



### 深度融合

所有包装策划内容均与开发工作进行同一视角,将创意与开发目的结合

### 高度匹配

设计思路将开发者表达意图放在第一位,通过专业的手段设计出受众对象乐见的呈现形式,将诉求和需求匹配

### 全方位展示

从视觉传达、互动体验、无形价值的有形化多个角度去呈现课程的知识,提高受众的接受率

### 一切为了吸引

站在受众的角度策划,确保课程在招募期可吸引更多人参与,在实施期可使学员乐于其中,在课后能给出较高评价

## 项目组织办法



## 项目实战性展示

国内一家某制造业背景公司由于内部课程开发能力薄弱，很多优秀经验的积淀和积累转化为课程后却得不到员工热烈回应和认可。在与博思道建立了品牌内化课程合作后，感叹于我们的课程包装策划对课程内部传播的积极影响，于是邀请我们协助进行内部课程的包装策划。针对该企业的需求，我们先是对课程的受众学员进行了调查和研究，将课程内容与学员感兴趣的热点需求进行匹配，对课程的vi进行重新设计，整个设计风格与企业理念相结合，又能够与受众学员的审美匹配。

对课程中所体现内容可通过多媒体手段展示的尽量通过动画、视频、音效等形式体现，优化PPT设计。课程辅助道具进行了有针对性的调整。

除此之外，我们还为该课程的讲义添加具有课后行动学习工具的设计元素。经过重新包装，该课程在企业年度课程评比中获得了最受欢迎课程的殊荣。



企业内训课程

In - House Training Course



## 通用管理

Common management Class

1、MTP 管理才能发展训练	24
2、JMT 主管管理技能培训	26
3、LTP 领导力训练	28
4、全脑思维创新与问题解决	30
5、领导者之剑	32
6、企业战略实务	34
7、战略人力资源管理	36
8、组织行为及其创新的管理使命	38
9、向 IBM 学习构建组织级项目管理体系高级研讨	40
10、情景领导	42
11、教练式领导	44



## MTP 管理才能发展培训

MTP 管理才能发展培训 (Management Training Program) 架构综合了管理学、心理学、行为学, 展现了当代企业管理前沿理念, 倡导“内外兼修, 心术合一”。结合知识讲授、现场演练、课后操练的培训方法, 实现了从培训课堂到工作实际的延伸, 保证培训成效。



企业中层管理人员

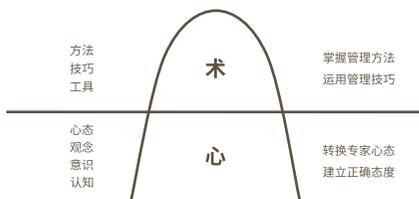


未曾接受过系统管理培训之管理者、新晋  
经理人、储备干部等

适宜人群

### 课程目的

- 1、使管理者全面、系统的学习到管理上应具备的知识、技巧与认知观念, 成为管理高手;
- 2、使管理者在工作上充分发挥管理职能, 做好承上启下的工作, 带动企业整体效能发挥。



### 课程特点

- 千锤百炼, 体系自成一格;
- 架构清晰, 内容前后贯穿;
- 全面完整, 知识一网打尽;
- 实际案例, 问题当场解决;
- 方式多元, 学员体验学习;
- 循循善诱, 讲解由浅入深;
- 互动多择, 启发自我思考;
- 深刻总结, 内容为己所用;

### 授课方式



## 课程大纲



### 一、管理角色与原则

第一章 管理角色与原则

第二章 有效发挥组织效能



### 二、工作管理

第三章 计划与执行

第四章 控制与问题发现



### 三、人员管理

第五章 部属培育与指导

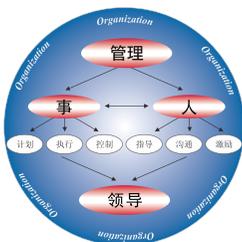
第六章 组织沟通技巧

第七章 掌握人性的激励



### 四、领导力发挥

第八章 管理迈向领导



## 辅助工具



管理微学



微信平台

管理微学 APP、MTP 微信平台、MTP 管理光盘、MTP 管理药材、课后行动周历等多套针对课程设计的学游戏运用工具，将知识转化为行动方案联系，解决培训后难以落地的问题。

126300 位受训学员

4200 期课时积累

32 省市遍布足迹

1000+ 家企业实例

18年反复淬炼



## JMT 主管管理技能培训

JMT (Junior Management Training) 主管管理技能培训是一套系列完整的管理基础课程。该课程继承了经典课程 MTP 管理才能发展培训“内外兼修，心术合一”的思路，针对国内企业主管层级的职责特点，从管理的“心”和“术”两方面对主管的管理内容进行了详细的讲述。完成了“知”、“行”合一的培训理念，实现了培训从课堂到工作实践的延伸。



企业基层管理者



无系统管理培训  
主管或领班

适宜人群

### 课程目的

- 1、使管理者全面性、系统性的学习到管理上所应该具备的知识、技巧与认知观念；
- 2、使管理者学会如何发挥管理职能，做好承上启下的工作，协助高层管理者带动企业发展。

### 课程特点

- 全面涵盖主管日常工作；  
课程逻辑架构融会合一
- 案例更贴近生活与工作；  
体系内容愈加精益求精
- 上课形式多元化趣味化；  
体验游戏结合管理内容

### 授课方式



课程大纲



一、如何扮演管理角色

- 1、为什么要管理
- 2、管理者的角色与功能
- 3、内外兼修、心术合一
- 4、管理者应有的态度
- 5、如何有效辅佐上级



二、如何让工作执行到位

- 1、落实执行的根本 -- 科学精神
- 2、完善计划
- 3、如何推动工作实施
- 4、如何进行工作监督
- 5、如何发现问题



三、如何培育与指导部属

- 1、建立培育员工的意识
- 2、为何员工会能力不足
- 3、OJT 的运用



四、如何进行有效的沟通

- 1、建立沟通意识
- 2、组织沟通的要点
- 3、表达时应掌握的原则和技巧
- 4、有效倾听



五、如何激励员工

- 1、如何引导员工行为
- 2、如何掌握员工需求
- 3、赞美与责备
- 4、启发员工的正确态度





## LTP 领导力训练

企业对管理干部实施管理能力提升的培训后却未必能立即看出很大的影响与变化，原因一般有下列几项：

- 1、管理能力的培养需要积累；
- 2、课堂上所学到的需要时间在工作职场上磨练运用；
- 3、管理技巧、管理工具要据实际情况来调整应用，学员在实践过程中会遇到挫折，因此退缩，回到原点；
- 4、企业高层偏向“战略层面”，基层偏向“战斗层面”。一般管理课程所教导的多是“战术层面”；
- 5、实际上团队即便都是精英人才，其能否完成任务、达成目标，与管理课程中学习的带人处事不尽相同。

前两点要靠平时的积累、实践，后三点则可以透过培训强化。经过「管理能力」的培训，建立了应有的认知及学会各种技巧后，更进一步的可以再透过后续的培训，掌握如何从管理迈向领导，如何融会贯通管理技巧方法。

LTP 领导力训练 (Leadership Training Program) 便是在这样的一个背景及概念下，由「MTP 管理才能发展中心」从企业的需求出发，结合理论与实务，研发出的一套领导力培训课程。



中、高层管理人员，曾接受 MTP 或其它系统性管理课程，有实际带领团队经验者。

适宜人群

### 课程目的

- 1、学员把 MTP 中所学的管理理论、知识、技巧等，能够更有系统的融会贯通及整合运用（药材到调配药方）。
- 2、提高中层管理人员的思考格局及领导技能，从战术修养进一步培养战略眼光。
- 3、使原有的管理从“人”与“事”的层面，提升至运用更高层次的手段领导团队高效运作。

### 课程特点

- 延续整合，从管理到领导，更加完整；
- 模拟演练，从体验到检视，审视自我；
- 激发思考，从案例到实际，学以致用；
- 务实导向，从课堂到职场，学而能用。

### 授课方式



## 课程大纲



### 一、固本培元

第一章 迈向领导之路

第二章 自我修炼



### 二、刚柔并济

第三章 望闻问切

第四章 以事为重、以人为本



### 三、团队效能

第五章 整合运作



### 四、卓越领导力

第六章 愿景领导

第七章 塑造团队文化

第八章 宏观思维





## 全脑思维创新与问题解决

目前在企业管理中对“创新”概念不清或理解错误。我们在给学员提供“区分”能力的培养时，提出我们必须区分工作中什么是“手段”、什么是“目的”，而“创新”最终的目的是为了很好地解决工作和生活中的“难题”，所以两者并不矛盾，而且是密不可分，一个是手段一个是目的。

本教程更主要的目的是提供先进的思维方式和思维工具来帮助我们在实战中去应用于解决问题，提升我们思考问题和解决问题的能力。通过本课程的学习，使学员熟练地掌握思维工具应用的步骤、技巧和准则。



企业各部门总监、经理、骨干员工

适宜人群

### 课程目的

通过对人左右脑分工特性分析，结合人在解决问题时在不同阶段使用左右脑的重点性和先后性，使学员掌握使用思维创新和决策工具的方法，从而做到科学与艺术的平衡。全脑创新解决问题的双漏斗模型，通过四个阶段产生解决问题的方案：

- 一阶：右脑发散思维寻找问题的可能原因
- 二阶：左脑集中思维确定问题的核心原因
- 三阶：右脑创新思维想出解决问题的所有方案
- 四阶：左脑逻辑思维决策最佳方案

### 课程特点

- 左右结合善用全脑；
- 分析解决搞定问题；
- 工具演练实用够用；
- 知己及彼无往不利。

### 授课方式



## 课程大纲



### 一、创新思维与解决问题

- 1、创新与智力的相关性
- 2、创新思维解决问题能力测试和评价



### 二、全脑思维创新解决问题的步骤、方法和工具

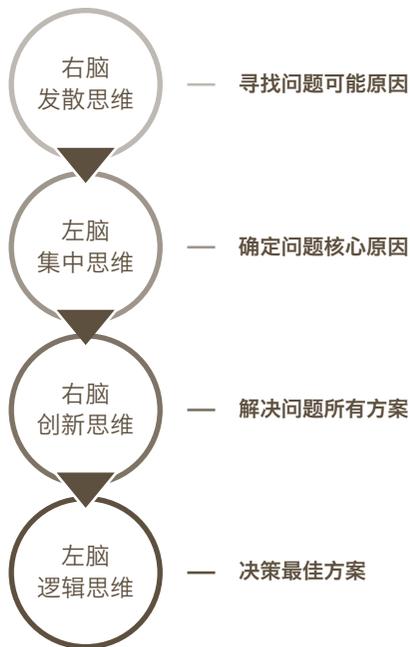
- 1、主动地发现问题—如何找出企业、团队潜在问题
- 2、右脑发散分析问题—找出产生问题的所有因素
- 3、左脑集中确定问题—找出解决问题的方向
- 4、右脑创新解决问题—找出所有解决问题的方案
- 5、左脑逻辑决策方案—找出合理的解决问题的方法



### 三、延迟判断



### 四、商业应用



## 辅助工具

为学员提供在西方企业和咨询顾问公司中使用的行之有效的 10 个工具,并帮助学员将这些工具分布在创新思维解决问题的 5 个阶段,具有极强的实用性和操作性。



## 领导者之剑

The sword of the leader

经理人可能经常要面临决策失误的压力和风险！一个决策有时会决定一个项目、一个部门乃至一个公司的生死命运。针对各领域和职能部门不断面临的种种困扰，“领导者之剑”课程能提供强有力的方法来帮助其更有效地处理这些问题。



企业中、高层管理人员  
高级专业人员

适宜人群

### 课程目的

情景分析：弄清事实，把握关键，找到最有效的问题解决办法；

原因分析：推断原因，排除原因，花最小的代价找到最可能的原因；

决策制定：提高决策准确率和效率，使个人和集体决策更加透明和合理；

计划分析：掌控风险与进程，提高执行力，让工作在进展中持续改进。

### 课程特点

- 权威机构授权课程；
- 500万经理人认可；
- 掌握国际商务思维；
- 强化核心思维技巧；
- 助力问题高效解决。

### 授课方式



## 课程大纲



### 模块一、情景分析

核心：牛眼法 – 帮您从大角度、多层次的 analysis 中发现关键的问题。



### 模块二、原因分析

核心：比较法 – 帮您运用科学的比较法，用最短的时间和最低的成本找出最可能的原因与机会。



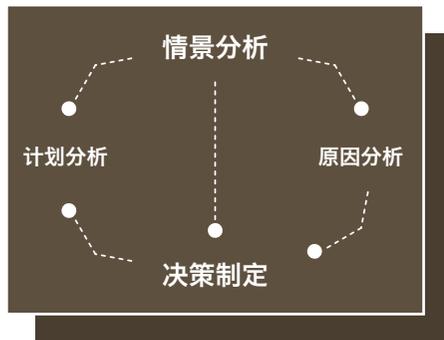
### 模块三、决策制定

核心：定标准 – 帮您快速做出决策，选择解决问题的最佳方案。



### 模块四、计划分析

核心：预防 / 应急、促进 / 利用 – 为您设计预防问题和捕捉事务运作机会的有效措施，实现持续改进。



## 辅助工具

提供思维能力工具



## 企业战略实务

Corporate strategy Practice

企业战略是表明企业发展与定位的纲领，关系到企业的生存和发展命运，目前中国大部分企业在企业战略定位上缺少科学的指导，同时大部分都是靠经验主义在运作企业，这与企业的生命周期(规律)是相违背的，本课程则针对这种情况为企业的经营管理树立观念，教授问题解决方法思路。



董事长、总经理、企业各级管理人员、战略管理人员等

适宜人群

### 课程目的

- 1、理解企业战略的基本内涵，把握其本质特征，掌握必备的理念和知识；
- 2、学习审视企业战略环境，并掌握分析的思路、方法、内容、要点及操作技巧，为决策和规划做充足准备；
- 3、掌握战略规划后的战略分解、配套与实施的方法、要点及操作技巧。

### 课程特点

讲师详解，现场指导，学员逐步研讨和模拟练习。运用企业战略规划流程和工具完成公司战略规划和评审，令学员可快速理解和掌握企业战略规划基本理论、方法和流程。

### 授课方式

课程教授

问题研讨

## 课程大纲



### 一、战略实施的重要性



### 二、战略实施的原则

- 1、当前企业战略实施中普遍存在的九大问题
- 2、现代企业战略实施的四大原则



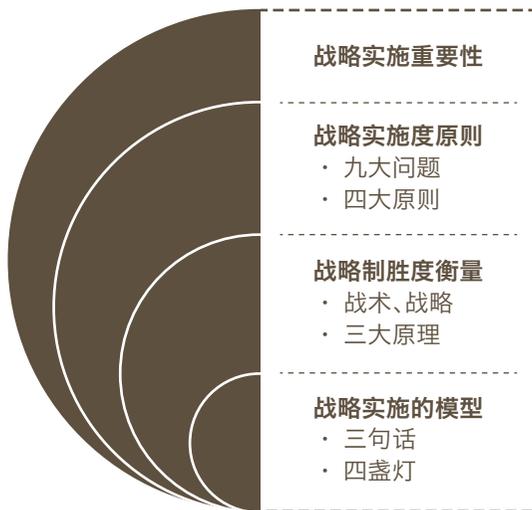
### 二、战略制胜的衡量

- 1、战术：一时取胜 战略：寻求平衡
- 2、寻求平衡三大原理



### 三、战略实施的模型

- 1、记住三句话, 握住四盏灯





## 战略人力资源管理

Strategic Human Resources Management

战略人力资源管理是为了实现组织长期目标，以战略为导向，对人力资源进行有效开发、合理配置、充分利用和科学管理的制度、程序和方法的总和。它贯穿于人力资源的整个运动过程，包括人力资源规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬福利管理、劳动关系管理等环节，以保证组织获得竞争优势和实现最优绩效。



公司经营者



高层主管



HR 总监

适宜人群

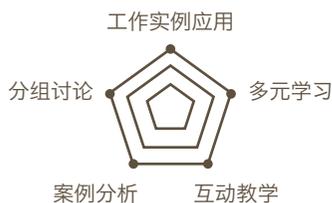
### 课程目的

- 1、了解战略人力资源管理的实质内容；
- 2、定位自身角色，规划企业人力资源战略；
- 3、学习如何依需求规划企业人才系统；
- 4、绩效提升时能够符合战略性的思维方式；
- 5、通过培训体系，提升战略人力所需素质。
- 6、可设计符合战略发展的薪酬管理制度。
- 7、正确理解员工关系管理的积极意义；
- 8、提升个人人力资源管理战略思维能力。

### 课程特点

- 独特视角看战略人力资源管理；
- 多元教学方式轻松学战略思维；
- 精炼总结高效传授实用性技巧。

### 授课方式



## 课程大纲



### 一、人力资源管理的核心理念

- 1、人力资源管理是管理绩效, 而不是管理人
- 2、什么是人力资源的价值
- 3、“人力资源”实践的新挑战



### 二、人力资源管理的系统平台

- 1、企业竞争模式选择与人力资源政策
- 2、基于绩效的假设



### 三、如何让人努力工作 - 激励

- 1、激励六要
- 2、什么是按劳分配
- 3、激励的功能是有限的



### 四、知识与能力管理四要素

- 1、不同经济形态下的核心竞争力
- 2、基于能力的管理

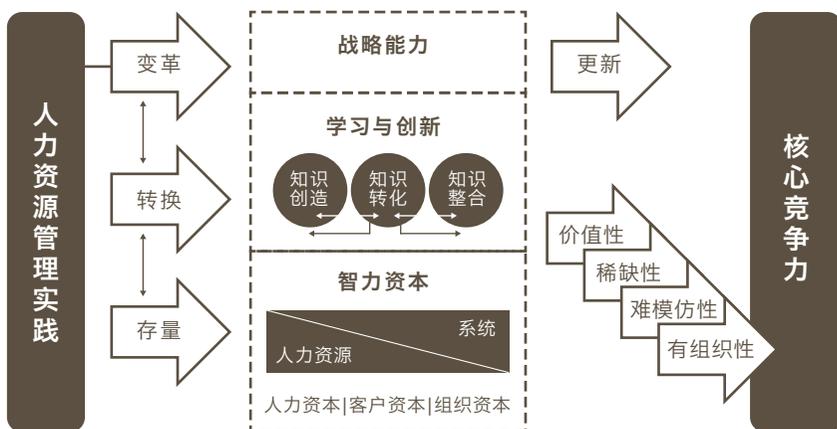


### 五、企业忠诚系统的建立

- 1、忠诚的价值与成本
- 2、留人不能当作管理的出发点



结论：管理不是科学, 管理是一种实践





## 组织行为及其创新的管理使命

Management mission of Organizational behavior and innovative

本课程以组织行为管理的核心命题——对组织和人的管理和思考为出发点，建立了以组织行为学、人力资源管理、管理学、领导学、心理学、社会学、行为经济学为基础的、系统的理论研究和实践应用模型。



企业中、高层管理者，企业总经理

适宜人群

### 课程目的

本课程的学习宗旨是为了建立和完善企业的高层经营者和职业经理人对组织和人的行为管理的认识，同时，起到提高管理水平和管理技巧的目的。

### 课程特点

个体、群体、领导行为的心理及规律全盘掌握；对组织高效运行的主要内容及其构建方法深度剖析，提高管理者的效能实现企业管理的使命，让学员通过学习组织中组织及人的行为的管理提高管理的效能，完成企业战略目标。

### 授课方式

课程讲授

现场答疑



案例研讨

课程大纲



一、互联网时代生态型组织的管理特征

- 1、互联网时代的管理
- 2、互联网思维的管理特征
- 3、生态型组织的产生及其成长的基因
- 4、创新型组织能力发育的五要素模型



二、战略视角的组织行为管理制度设计

- 1、互联网时代的组织成长是领袖驱动
- 2、战略构建的组织管理制度设计五要素模型  
—— 战略、组织、人力资源、制度管理和文化整合
- 3、组织中对人的管理准则  
—— 八条圣经、两条主线、一个原则



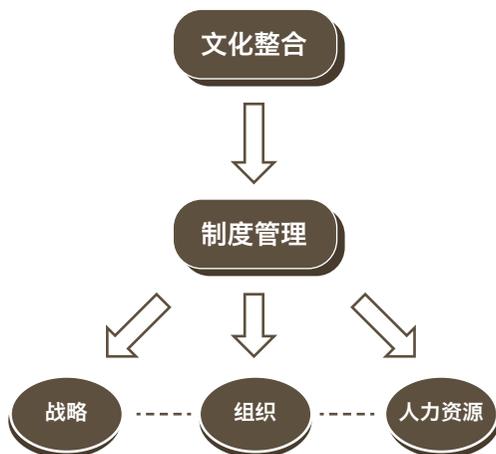
三、人员素质模型 —— 领导力与组织绩效

- 1、领导力是素质与组织绩效的函数
- 2、组织中人员素质的研究及其应用
- 3、有效的管理就是引导员工的态度和行为
- 4、领导力的核心是绩效



四、不能回避的问题 —— 员工认可与激励

- 1、互联网时代人力资源管理的核心——员工认可
- 2、没有利益的激励是管理者不负责任的欺骗
- 3、员工激励是现实与管理的技巧





## 向 IBM 学习构建组织级项目管理体系高级研讨

Learn from IBM to build on organisation's Project management system

本课程详解 IBM 公司的战略转型与全球项目管理体系不断完善的最佳实践，从战略高度研讨项目管理体系建设的方法和经验。

通过本课程的研讨，从全局角度可以深刻理解项目管理对企业的战略必要性，从体系角度可以全面了解如何科学构建组织级项目管理体系，从流程角度可以概要掌握典型项目运作过程的关键方法，从业务角度可以清晰透视业务策略是如何通过项目组合管理与执行实现的。



董事长, 董事会成员, 总经理, 高层管理人员, 中层管理人员

适宜人群

### 课程目的

- 1、科学构建组织级项目管理体系；
- 2、精确掌握典型项目运作过程的关键方法；
- 3、清晰透视业务策略是如何通过项目组合管理与执行实现的。

### 课程特点

多种教学方法混合使用, 力求学员深入课程核心内容, 采用了电影剪辑和情境片断等多媒体培训技术, 既紧紧扣住培训要点又营造活跃, 轻松和积极的培训氛围。

### 授课方式



## 课程大纲



一、IBM 的战略转型与国际项目管理体系的演化



二、IBM 的全球统一方法论 WWPMM



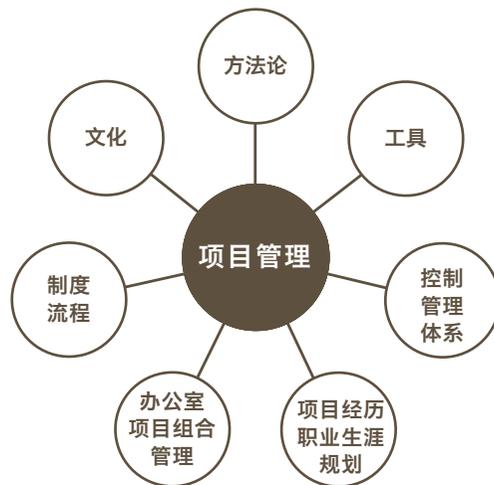
三、IBM 的最新端到端项目管理流程、制度和工具



四、IBM 的项目控制管理体系和项目管理办公室



五、IBM 的项目管理文化和项目经理职业生涯





## 情境领导

Situational Leadership

情境领导的创始人保罗·赫塞博士说：当今的世界需要更多的领导者，而不是管理者。“领导力、变革力、执行力和结果是新秩序下的常用词”。但是，大多数组织中的领导人、经理未能成为有效的领导者。他们成功地取得了业绩但是失于保持员工的队伍的激励。

以行为科学为基础的情境领导告诉我们要根据员工对具体任务的准备度来实施领导力，它可以帮助任何组织的领导者有效地与员工沟通。通过了解四种领导风格和七个权利基础，那些掌握这些技巧的人士将会成为更有效，并且更具影响力的领导者。



试图对他人施加影响力的  
所有级别的经理人

适宜人群

### 课程目的

- 1、使学员明确提升个人影响力是高绩效的基础，通过培训掌握提升影响力的有效途径；
- 2、了解几种领导风格、员工的准备度并学会根据员工的准备度正确选择自己的领导风格。
- 2、了解七种不同的权力基础，学会正确使用权力影响他人的行为。

### 课程特点

- 世界级领导力大师之作；
- 实战经验讲师倾心演绎；
- 精编案例带来临境体验；
- 紧贴个人实际改进方案。

### 授课方式



## 课程大纲



## 一、如何提高员工的生产力

- 1、解释领导与管理的差异
- 2、定义领导者, 领导力, 领导风格
- 3、影响力的起源
- 4、分析影响力的过程
- 5、帮助管理重新理解领导的概念



## 二、评估员工的准备度

- 1、准备度的定义
- 2、如何评估准备度
- 3、通过录像分析, 提高诊断的能力



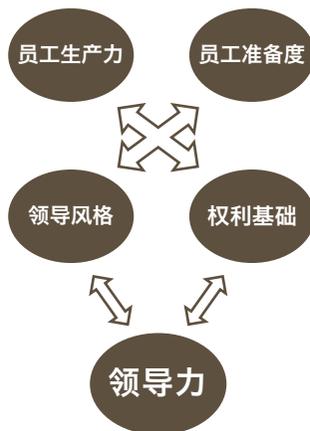
## 三、领导风格

- 1、什么是领导力模式
- 2、什么是领导风格
- 3、领导力与准备度的匹配
- 4、评估自己的领导风格
- 5、录像分析, 了解更多的领导艺术



## 四、权力基础

- 1、权力的来源
- 2、分析权力基础与领导风格间的关系
- 3、通过测评了解经理人如何使用权力



## 辅助工具

案例视频、个人管理风格改进方案



## 教练式领导

Coaching Leadership

时至今日, 各类组织面临着全球市场的快速变化, 需要更大限度地调动组织成员的智慧 and 创造力去应对, 而我们所面对知识型员工的个性化、多元化、自主化的要求也越来越高, 管理者的任务已经从管理“事”为中心逐步过度到领导“人”为主, 我们学习的很多传统管理方法由于不能适应这一变化而遇到了严重的挑战, 因此基于人本心理学和运动教练学原理的教练模式被发展出来, 企业教练应运而生。

本课程基于对国际企业管理发展趋势的深刻理解, 结合中国企业发展状况, 通过“以人为中心, 以成果为导向”的教练文化的导入与建立, 培养一批忠实践行教练文化与拥有熟练教练技能的内部教练队伍。



中高层经理人  
及企业后备人才梯队

适宜人群

### 课程目的

- 1、塑造教练式的领导文化, 成就团队内聚力与团队成熟个性;
2. 建立领导者自身的觉察能力, 强化与人沟通互动的穿透力;
3. 熟练教练领导技巧, 有效改变团队成员, 提升个人影响力。

### 课程特点

- 突破传统管理思维模式;
- 实战练习引发全脑学习;
- 课程与工作的紧密结合;
- 阶段式教学, 层级递进。

### 授课方式



## 课程大纲



### 第一阶段

- 一、教练的定义
- 二、教练七大核心技能
- 三、教练威力提问技巧
- 四、教练个案结构



### 第二阶段

- 一、教练精进提问技巧
- 二、教练促进改变策略



### 第三阶段

- 一、教练技巧跟进指导



## 辅助工具

为学员提供个人发展辅导、工作绩效辅导和团队合作辅导的工具和方法



## 职业素养

Professional accomplishment

1、高效能人士的七项修炼 - - - - -	47
2、职业化塑造 - - - - -	49
3、快思慢讲—标靶式沟通表达技巧 - - - - -	51
4、演说制胜——商务演示与演讲 - - - - -	53
5、商务形象与礼仪 - - - - -	55
6、压力与情绪管理 - - - - -	57



## 高效能人士的七项修炼

Seven Habits of Highly effective people

《高效能人士的七项修炼》是目前广受欢迎的培训课程之一。在美国被前 100 家大公司的 82 家、世界 500 强的 300 多家采用作为高层经理和主管的培训课程。培训结果验收表明 7 个习惯的确对个人人生和事业乃至团体绩效有很强的促进作用。七个习惯这门课程疏通了复杂的个人修养、人际关系、把握命运与追求成功之间的链接关系，在有关成功者素质的探讨中，使受训者完成了自我提升的修炼。



各阶层领导  
企业内部工作团队

适宜人群

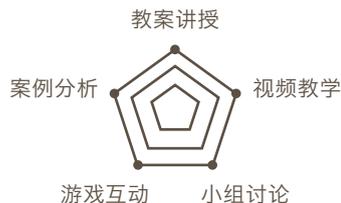
### 课程目的

- 1、建立自我觉察能力, 培养柔软的工作适应性;
- 2、厘清自我价值观与核心思维, 强化对企业的凝聚力;
- 3、培养职场中的个人承担, 掌握工作焦点并做出贡献。

### 课程特点

- 培养职场人士应有思维习惯;
- 认知自我未被开发潜在能力;
- 寓教于乐轻松愉快学习方式;
- 循序渐进锻造成功人士品性。

### 授课方式



## 课程大纲



### 关键原则：

- 1、个性的成熟模式
- 2、原则与价值观
- 3、思维模式与思维转换
- 4、效能平衡原则
- 5、付出与获得原则

1)

习惯一：主动积极  
— 操之在我的力量

2)

习惯二：以终为始  
— 锁定生命的坐标

3)

四、习惯三：要事第一  
— 掌握重点的自我管理

4)

习惯四：双赢思维  
— 利人利己的人际观

5)

习惯五：知彼解己  
— 设身处地的沟通原则

6)

习惯六：统合综效  
— 脑力激荡的合作

7)

习惯七：不断更新  
— 最佳自我投资策略





## 职业化塑造

Shaping the Professional molding

管理者需要建立起人们的共识，因此理所应当要承担起教育和辅导的责任。辅导更偏重于技能的塑造，而教育则瞄准了人们的内心。在帮助人们重塑观念的同时，也使整个组织因此而建立了共识的基础。

遗憾的是大多数管理者只会说些冠冕堂皇的空话，僵硬地执行公司的政策，而这根本无法触及人的内心并产生任何激励。“不知道如何教育自己的员工”已经成功地阻碍了管理者们更好的完成目标以及去建设一支更强大的团队。

《职业化塑造》就是这样的课程：让管理者系统的了解如何去触及人们的内心、重建工作价值观、培育正确的习惯以及营造更好的工作氛围。如果您正在被以上的问题困惑着，或者希望自己可以成为更有魅力的经理人，课程都将提供给您更多的视角和方法。



高层管理 中层管理 基层主管

适宜人群

### 课程目的

- 1、明确个人在团队中存在的价值以及钱以外的工作动力；
- 2、明确工作目标与成长目标；
- 3、建立创业心态、积极心态、游戏心态；
- 4、成为善于合作、自我管理、受人欢迎的职业者。

### 课程特点

- 授课方式极富感染力；
- 寓教于乐提高参与度；
- 深入浅出增强吸收度；
- 循序渐进扩大影响力。

### 授课方式





### 前言：真正的保障

- 1、就业保障 VS 职业保障
- 2、保障的来源
- 3、职业化所需要的管理



### 一、职业化观念(思维)管理：为什么而工作？

- 1、别做职场“植物人”
- 2、如何确立工作使命
- 3、如何确立工作远景
- 4、如何确立工作价值观



### 二、职业化态度(情绪)管理：为谁而工作？

- 1、态度比技能更重要
- 2、职业化态度
- 3、创业心态 VS 就业心态
- 4、积极心态 VS 消极心态
- 5、游戏心态

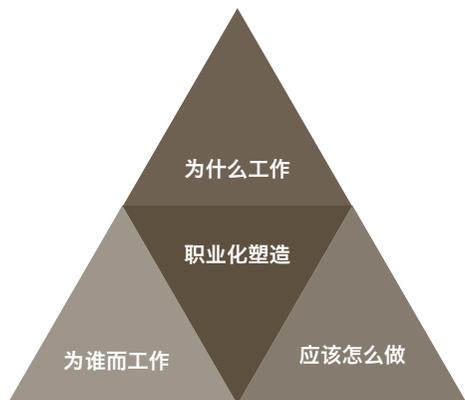


### 三、职业化行为(结果)管理：应该怎么做？

- 1、如何应对环境
- 2、如何激发欲望
- 3、如何持续成长
- 4、如何销售自己
- 5、如何管理自己
- 6、如何融入团队



结论：全方位成长,做个快乐的职业人



# ThinOS Talk®

## 快思慢讲

调查发现，绝大多数人都认同沟通表达能力是一个非常非常重要的技能，但偏偏很少有人懂得掌握语言表达的技巧，导致在关键的时刻没有办法讲到关键的语言，无法得到他人的认同，错失良机！《快思慢讲》帮助我们的沟通表达像标靶一样，讲到别人想要的重点，同时也知道掌握别人的想法，让我们在职场和生活中无往不利！



各阶层领导、管理者  
销售团队成员、经常性面对群众表达者

适宜人群

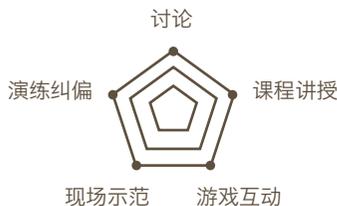
### 课程目的

- 1、快速有效整合逻辑思维与表达技巧；
- 2、快速有效具系统性的将想法精准表达；
- 3、快速有效针对立即的问题做出具说服性的反应。

### 课程特点

- 精心准备，带来丰富课程收效；
- 现场演练，直面自我表达缺陷；
- 多元互动，提高快思慢讲能力；
- 一气呵成，两天成就表达高手。

### 授课方式





### 一、定义目标

快速有效的将想法逻辑清晰的精准表达



### 二、定钩法则

- 1、框架意义
- 2、框架结构
- 3、框架运用



### 三、表达框架

- 1、状态扫描
- 2、主题设定
- 3、主题模拟



### 四、需求对焦

- 1、定钩定义
- 2、定钩基础
- 3、定钩活用



### 五、公式介绍

- 1、公式分类
- 2、公式意义
- 3、公式背景



### 六、通用类公式

- 1、时间公式
- 2、视觉公式
- 3、三角公式



### 七、辅助类公式

- 1、比喻公式
- 2、双边公式
- 3、骨牌公式



### 九、整合演练

- 1、公式整合
- 2、公式活用



时间公式



视觉公式



三角公式



变焦公式



钟摆公式



效益公式



比喻公式



双边公式



骨牌公式



## 演说制胜—商务演示与演讲

Presenting to win - business Demonstration and Presentations

从企业高管到职场白领,从营销提案到工作汇报,都需要重视这种『一对多』的沟通技能。如何陈述表达、呈现说明、互动探询,这是商务世界中重要的软实力。



需要在商务场合做产品推介、公司宣传、专业知识培训、方案介绍、主持会议、工作汇报等公众表达的各类专业人士

适宜人群

### 课程目的

由于管理工作或者业务拓展的需要,企业的经理人、主管和业务人员需要在多人面前展开专业和精彩的陈述、展示和演讲,达到沟通说服、传播推广或者成功销售之目的。

### 课程特点

以思考力为核心,重视思维的逻辑性和表达的结构化。在此基础上全面提升职场人和经理人在商务汇报与演讲场合的临场表现力、视觉沟通力、互动沟通策略,以及自我训练提升的方法和工具。

### 授课方式



## 课程大纲

### 一、现场力

- 1、商务演讲原理：为什么你要当面向他们(你的听众)讲这些？
- 2、什么因素会影响、干扰或者鼓励你的听众对你加以聆听？
- 3、你能看到商务演讲或工作简报的高手与新手的差别在哪里？
- 4、为什么有人当众讲话会沉闷？

### 二、思考力

- 1、商务演讲和工作简报的基本流程
- 2、为什么不能用电脑和 Powerpoint 开始你的思考？
- 3、使用什么工具和方法帮助你思考和理清逻辑？
- 4、如何判断并过滤掉听众不想听的内容？
- 5、如何转换到听众的立场和利益上讲问题？
- 6、如何在较短的时限里让你的观点清晰而有力？

### 三、表现力

- 1、当众表达呈现的表现力：表现力 6 法(眼、音、手、身、步、妆)。
- 2、训练方法：团队和个人的自我训练方法、工具、计划
- 3、克服临场的焦虑和紧张感
- 4、如何把语言风格变得生动富有感染力？
- 5、如何在商务演讲中讲精彩故事？
- 6、乔布斯及全球知名 CEO 们演讲的点评

### 四、视觉力

- 1、常见职场 PPT 幻灯片的误区
- 2、常用的陈述(故事)结构的 PPT 表现方法
- 3、图形化表达技巧：如何把你的想法变成直观的图像
- 4、结构化表达技巧：如何让你的 PPT 幻灯片流畅清晰
- 5、如何动用“视 - 听 - 读”多个维度，调动听众的感观和兴趣？
- 6、对 500 强公司 PPT 幻灯片点评分析

### 五、互动力

- 1、体验并分析双向互动沟通的特征和执行难度
- 2、如何设计并管理听众的反应和注意力：商务演讲的心跳法则
- 3、如何回应疑难和刁钻的问题
- 4、面对不同个性的听众，调整演讲和简报的策略

### 六、团队策划及情景演练





## 商务形象与礼仪

Business image and etiquette

个人形象是构筑企业公众形象的基石，商务人员在工作及社交往来中，不仅反映出商务人员自身的素质，而且直接反映出企业的对外形象。

本课程从商务人员的实际工作内容为出发点，通过对他们的魅力形象完美塑造、言行举止、商务拜访、商务接待及社交的礼仪规范的讲解。帮助他们了解商务礼仪规范，掌握良好沟通技巧，掌握相关岗位的职业要求，提升工作人员在相关岗位的职业能力，职业化素养，从而提升精神面貌，进一步将文化精神理念与商务礼仪落实到行为规范中；帮助他们灵活应用社交礼仪的知识，完善、提升企业的公众形象；进而提高企业的社会效益和经济效益。



经常出席各种社交、商务场合的中高层管理人员，机关管理人员、行政人员，客户经理，营销人员，企业相关人员及希望提升个人修养与交际水平的各界人士

适宜人群

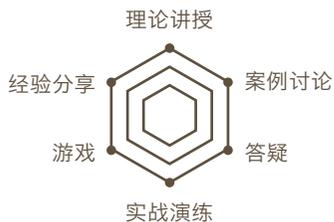
### 课程目的

- 1、展现中国企业职业化形象与国际化风采；
- 2、掌握涉外礼仪中的文化、民俗、宗教与禁忌；
- 3、呈现个人魅力，赢得更多商机；
- 4、塑造中国职业人品牌竞争力。

### 课程特点

- 结合国际视野回眸中国企业商务礼仪场景；
- 精炼中国企业在海外项目的实战案例（经验与教训）；
- 情景模拟国际场景中角色动态。

### 授课方式





前言：视图顿悟 —— 礼仪的重要性



一、商务“接待”礼仪 —— 行为细节中内心语言的流露

- 1、公务接待举止
- 2、人际交往举止 —— 行为细节的差异



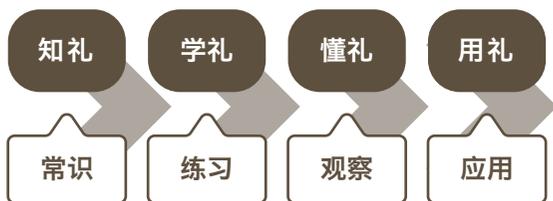
二、商务“仪表”礼仪 —— 视觉效应是你能力的9倍

- 1、第一印象的重要性
- 2、职场着装四原则
- 3、职场男性着装要求与禁忌
- 4、职场女性着装要求与禁忌



三、商务“餐饮”礼仪 —— 有益亦有趣

- 1、宴请准备
- 2、中餐餐饮礼仪
- 3、西餐餐饮礼仪





## 压力与情绪管理

Stress and emotion management

情绪是一把双刃剑，如果处理得好，可以将阻力转化为助力，帮你化解困境，让你在生活中左右逢源。如果处理得不好，情绪就会失控，从而在愤怒的情况下做出一些非理性的言行举止，害人害己。通过本课程的学习，将会帮助您及您的骨干员工开启快乐工作、幸福生活的大门，做好自身的情绪压力管理。



全体人员

适宜人群

### 课程目的

- 1、认知与解读压力和情绪密码，使学员能在工作生活中解读自己和他人情绪背后秘密；
- 2、科学认识压力与情绪的关系，明确压力源，并且能自测压力状态记忆相应的调适方法；
- 3、用案例和演练的方法有效帮助学员减压放松；激发员工快乐生活、快乐工作；
- 4、掌握持续有效的自我减压技术，养成良好的压力转换习惯，阻断压力对身体的影响，进而积蓄积极的情绪能量。

### 课程特点

有效的压力与情绪管理是帮助员工如何在工作中更好地自我控制和心理调适，以消除影响绩效的负面因素、改进人际关系、追求卓越管理、提升团队生产力的关键技能。无论是理念还是技巧与方法，本课程都将让你受益非浅！

### 授课方式





### 一、认知压力和情绪

- 1、发现压力之源
- 2、压力源形成的内外原因
- 3、纵横职场的五种压力
- 4、压力百度地图：四阶段压力路线



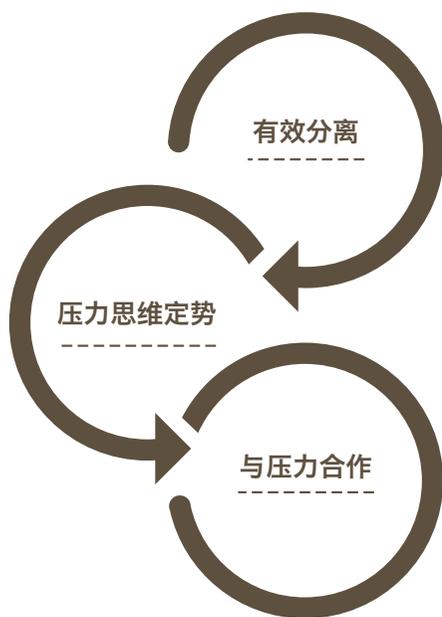
### 二、情绪的本质

- 1、情绪从何而来：ABC 理论
- 2、情绪面谱
- 3、谁动了我的情绪



### 三、压力和情绪管理 3 策略

- 1、压力源新科学——有效分离
- 2、压力新科学——围剿降服“压力思维定势”
- 3、压力新科学——与压力合作





## 专项管理

Special management class

- 1、非人力资源经理的人力资源管理 - - - - - 60
- 2、非财务经理的财务管理 - - - - - 62
- 3、企业全面经营沙盘 - - - - - 64
- 4、PDP 核心管理优势 - - - - - 66
- 5、创新时代下的管理心理学应用 - - - - - 68



## 非人力资源经理的人力资源管理

Human Resource Management for non HR Manager

非人力资源部门负责人通常认为与 HR 有关的事都是 HR 部门的职责，他们通常对 HR 的角色，以及与其及时沟通的重要性缺乏认识。需要使各个直线部门的负责人认识到实际工作中直接实施人力资源管理工作的是他们自己。

本课程从人力资源管理专业出发，系统解析非人力资源管理者在管理中所面对的各项人力资源管理问题，生动、通俗地讲解专业理论，全面提高学员的人力资源管理水平，从而促进部门的工作业绩提升！



总经理、部门经理、主管、各级管理者等

适宜人群

### 课程目的

- 1、了解人力资源工作的要点；
- 2、建立配合人力资源工作的心态；
- 3、掌握部门人力资源管理中需要用到的人力资源专业技能；
- 4、学习在工作中如何配合人力资源部的各项工作；
- 5、更好的管理本部门工作、强化团队管理水平。

### 课程特点

本课程培训是一套针对非人力资源经理设计的，成熟、简单、实用、有效的课程，可提供非人力资源经理在人才的选、育、用、留等方面的实用方法和工具。

以员工才干和优势管理为基础，将心理学与管理行为有效地结合在一起，使管理效果更突出；以企业实例问题进行实战演练。

### 授课方式



## 课程大纲

### 一、管理的基本认知

- 1、案例与讨论：思维的工具
- 2、现代企业对职业经理人的要求
- 3、企业发展需求与人才储备的差距
- 4、管理型人才与技术型人才的特质分析
- 5、非人力资源经理的常见误区

### 二、人才甄选与面谈技巧

- 1、人才甄选：把好入门关
- 2、如何有效了解你的员工
- 3、实战演练：面试与面谈技巧及职业规范

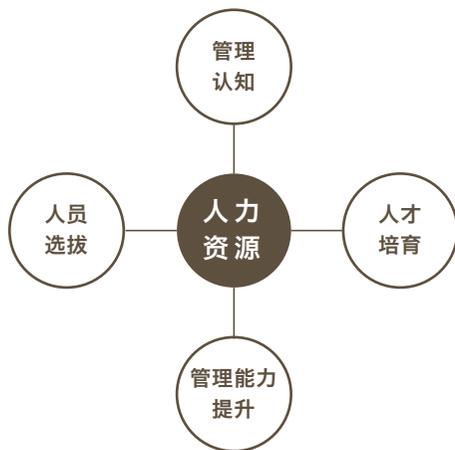
### 三、人才培育与能力管理

- 1、胜任力素质模型与能力管理
- 2、绩效管理理念与绩效面谈技巧
- 3、人才培育与下属能力管理要点
- 4、构建企业人才培养体系的实战技巧
- 5、实战演练：成熟的职业观与个人职业素养专项训练

### 四、如何有效提升管理能力

- 1、案例与讨论：我的美好人生？
- 2、人才选育用留的真谛
- 3、诊断工具：管理能力与技巧自测
- 4、人力资源管理技巧实战训练

### 五、讨论及答疑



## 辅助工具

多个科学工具,实用技巧现场解析,课后可操练实践



## 非财务经理的财务管理

Financial Management of Non-Finance Manager

一个优秀的企业经营管理者，不仅要有出色的业务能力，同时需要具备一定的财务管理能力。本课程无复杂的财务理论，不需要计算繁复的财务指标，通过培训学员可以轻松掌握财务管理，透视经营运作、提升管理绩效、为企业创造价值！



本课程主要针对企业中、高层非  
财务管理人

适宜人群

### 课程目的

#### 企业角度

- 1、统一不同职能的人员对公司经营目标的认识,实现企业目标协同;
- 2、让管理者体会和反思不同的经营决策行为如何影响财务结果,促进科学决策。

#### 学员角度

- 1、对管理中常见的问题,获得一个新的思考角度;
- 2、通过应用财务的思维和工具方法,帮助分析经营管理问题,提升管理绩效。

### 课程特点

- 通俗易懂,一切讲授以非财务人员听懂为原则
- 经典实例,深度分析财务问题影响经营的案例
- 现场指导,直指企业存在财务问题及解决思路

### 授课方式



## 课程大纲

### 一、企业财务报告阅读与分析

- 1、资产负债表的分析
- 2、利润表的分析
- 3、现金流量表的分析
4. 职业经理人有用的一招 --- 跳出财务看财务

### 二、企业税收相关知识

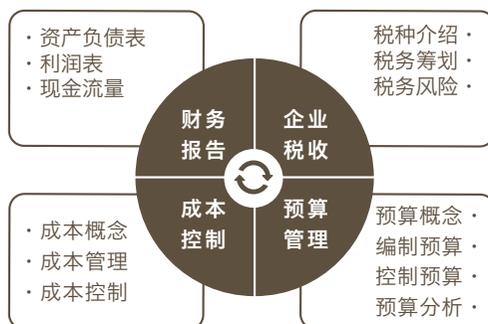
- 1、主要税种介绍
- 2、企业赚钱的第三条途径—税务筹划介绍
- 3、如何有效降低公司的税务风险？

### 三、企业成本分析与控制

- 1、有关成本的基础概念
- 2、企业战略成本管理
- 3、企业成本的削减与控制

### 四、企业全面预算管理

- 1、全面预算管理基本概念
- 2、正确的预算怎么编制
- 3、如何在变化中控制
- 4、预算管理中的行为分析 --- 难点与疑点化解





## 企业经理管理与决策 - 沙盘实战培训

Enterprises operating a comprehensive Sand table

企业沙盘培训源自西方军事上的战争沙盘模拟推演。为帮助企业更深入理解互联网时代下的企业经营特点，解决经营决策过程中的人员意识和协作问题，以及培养优秀管理人才所面临的时间、费用等代价高昂的困扰，我们在长期研究和借鉴国际著名商学院和管理咨询机构相关培训模式的基础上，加上讲师十几年解决企业管理问题的经验，以及各个行业众多企业的培训经历，针对企业普遍关心的重点问题精心研发了企业经营管理与决策沙盘实战培训课程，一门集知识性、趣味性、对抗性于一体的经营管理类实战演练课程。



各类型企业的中高层及主管人员

适宜人群

### 课程目的

- 1、认清互联网时代下的企业运营模式、经营环境及特点，审视公司整体战略规划，学会与立场不同的各部门沟通协调的技能，并体会企业大数据分析的作用和流程；
- 2、通过沙盘模拟不断检验自己在企业的每个业务模块的经营与决策思路，提升自身的决策能力和长期规划能力；

### 课程特点

- 最适合成人行动学习与体验式学习的方式
- 为企业管理人员补充财务知识的有效方式
- 让企业中高层了解互联网思维和大数据重要性的最好方式
- 培养企业中高层管理者企业整体经营意识和能力最佳途径
- 企业团队融合的最好方式

### 授课方式



## 课程大纲

### 一、整体战略方面

- 1、评估内部资源与外部环境, 制定长、中短期策略
- 2、预测市场趋势、调整既定战略
- 3、BLM 在企业经营战略中的应用

### 二、互联网时代的市场营销与销售

- 1、产品开发、产品组合与市场定位决策
- 2、模拟在市场中短兵相接的竞标过程
- 3、自媒体时代的营销
- 4、建立并维护市场地位、必要时做退出市场决策

### 三、财务处理及数据分析

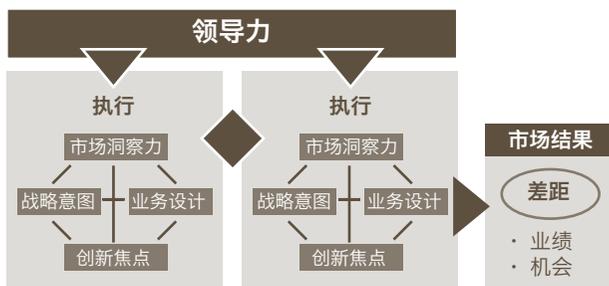
- 1、制定投资计划, 评估应收账款金额与回收期
- 2、大数据的收集、分析、处理
- 3、掌握资金来源与用途, 妥善控制成本
- 4、分析财务报表、掌握报表重点与数据含义
- 5、运用财务指标进行内部诊断, 协助管理决策
- 6、如何以有限资金转亏为盈、创造高利润

### 四、新型人才及团队协作

- 1、如何在立场不同的各部门间沟通协调
- 2、培养不同部门人员的共同价值观与经营理念
- 3、建立以整体利益为导向的组织

### 五、经营及管理的决策

- 1、互联网时代的企业创新与转型
- 2、避免决策的误区
- 3、科学决策的要素





## PDP 核心管理优势

PDP core management advantages

作为企业管理者，你是否全方位了解自己的优势与盲点，明确自己的管理优势？

为降低负面的人员流动方面，该如何选择正确的管理方式？怎么做才能有效降低不必要的人际冲突？团队管理中该如何激发高昂士气？如何优化团队分工？如何知人善任？这一切你都可以从PDP 核心管理优势的课程中受到启发。



企业各级团队管理者、员工

适宜人群

### 课程目的

- 1、精确、有效的团队诊断，帮助学员了解自身的独特性、优势、短板以及可能存在的风险；
- 2、了解团队成员的沟通风格、努力方向和工作状态；
- 3、帮助管理者认知和开发自我的领导特质，发现关键激励点、天赋优势；
- 4、帮助员工通过发展自身优势来轻松完成职业生涯的延伸和拓展；
- 5、帮助企业挖掘团队的独特优势，促成高效的团队合作。

### 课程特点

- 挖掘企业和组织中目标明确、态度积极和具有领导潜力的优秀精英，强化他们的天赋优势提高个人与组织的绩效；
- 通过使用PDP 管理工具，以精准的测评、人才的开发和应用、量身定制的服务来实现组织的成功和个人的成就；
- 引导学员探究行为中隐藏的规律，带我们进入团队活动的非语言世界。

### 授课方式



## 课程大纲

### 一、PDP 核心优势与职业化认知

- 1、组织与个人为什么要职业化
- 2、如何提升职业人的核心管理优势
- 3、职业人卓越心态养成

### 二、PDP 核心管理优劣势解析

- 1、理解你的天生优势能力
- 2、团队成员解析
- 3、诊断下属的成熟度
- 4、选择你的领导风格
- 5、提升下属的工作意愿
- 6、价值、价值观和价值体系
- 7、思维障碍的原因与误区

### 四、PDP 核心管理之情绪应用

- 1、解读情绪
- 2、情绪的内涵
- 3、什么是负面情绪(SDS 量表测试)
- 4、认识自身情绪的能力
- 5、情绪管理放松疗法
- 6、合理情绪疗法
- 7、情绪秘密解析(视频)

### 五、PDP 核心管理之高情商人际法则

- 1、团队成员间处事秘方
- 2、组织内外部人际关系建立





## 创新时代下的管理心理学应用

The Application of Management Psychology in the era of innovation

管理心理学也可称为组织行为学，是一门研究组织中人的行为与心理活动规律的综合性科学。它是应用管理学、行为学、心理学、社会学、生理学、伦理学、人类学等学科的原理，来研究组织管理中具体的社会心理现象，以及个体、群体、领导、组织中的心理活动、人际关系和人的积极性的一门边缘科学。本课程将探讨创新时代下，如何将管理心理学应用到企业管理过程中。



企事业单位的中、高层管理者

适宜人群

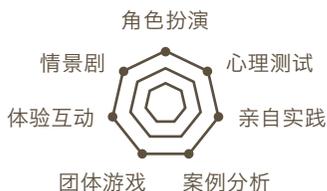
### 课程目的

- 1、心本管理、能力觉醒；
- 2、自我管理、能力提升；
- 3、领导情商、不断增强；
- 4、组织效率、大幅提高。

### 课程特点

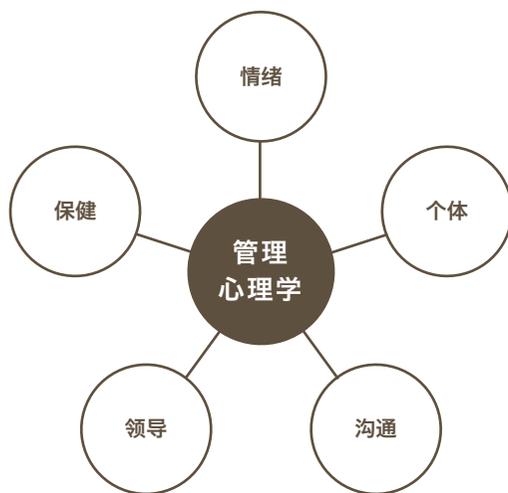
- 突破性
- 互动性
- 体验性

### 授课方式



## 课程大纲

- 一、管理心理学概论
- 二、管理中的个体心理学
- 三、管理中的沟通心理学
- 四、管理中的情绪心理学
- 五、管理中的领导心理学
- 六、管理中的团队心理学
- 七、管理中的保健心理学



# 3

## 专家团队介绍

Expert Team Introduction

### 甄英才



#### 讲师资历

- 日本产业培训协会颁发 MTP 讲师证书 (MTPI) 1993 年授证
- MTP 管理才能发展中心主持人

#### 授课名称

《MTP 管理才能发展训练》、《LTP 领导力训练》

### 刘克崑



#### 讲师资历

- MTP 管理才能发展中心认证讲师
- 美国领导管理发展中心 LMI 认证教练
- 中山大学 MBA

#### 授课名称

《MTP 管理才能发展训练》

### 李飞彤



#### 讲师资历

- Certified Global Strengths Coach (盖洛普全球优势教练)
- ACMC 国际注册 (Meta-Coach)
- GCDF(全球生涯发展认证师)
- ATD-Master Trainer Certified (培训大师)

#### 授课名称

《ThinQSTalk · 快思慢讲》、《与成功有约》、《教练式领导》、《企业内部培训师培训》

### 杜继楠



#### 讲师资历

- 美国赫曼集团《HBDI 全脑优势》认证讲师
- 美国阿拉莫《领导者之剑》认证讲师
- 人力资源心理学硕士

#### 授课名称

《全脑思维与问题分析解决》

## 覃 箜



### 讲师资历

- MTP 管理才能发展中心专职讲师
- 北京大学心理学硕士

### 授课名称

《JMT 主管管理技能培训》、《MTP 管理才能发展培训》

## 刘百功



### 讲师资历

- 《领导者之剑》授权认证培训师
- 中国理性管理思维训练第一人
- 国内最实效的 TTT 训练导师

### 授课名称

《领导者之剑》

## 王 成



### 讲师资历

- MTP 管理才能发展中心专职讲师

### 授课名称

《MTP 管理才能发展训练》

## 郭 城



### 讲师资历

- 新加坡国立大学 MBA
- 美国项目管理协会认证 PMP

### 授课名称

《职业经理人素养》、《成功的项目管理》

## 许 荻 可



### 讲师资历

- GCDF 全球职业生涯规划师
- 国家职业心里咨询师
- BCF 北森生涯认证生涯规划师
- 中山大学 MBA

### 授课名称

《与成功有约 - 七个好习惯的自我修炼》  
《生涯规划发展赋能》、《职场人生阳光心态》

## 刘大海



### 讲师资历

- 英国曼彻斯特大学国际经济法学博士
- 中国十大职业化培训师之一
- 中国企业培训师训练顶尖级专家

### 授课名称

《TTT 企业培训师训练》、《商务演讲与呈现技巧》、《公众演说与职场口才训练》

## 杨天颖



### 讲师资历

- 商务演讲教练
- 演示演说沟通力培训师
- 商务演示幻灯片设计导师

### 授课名称

《演说制胜》、《热情与灵感》

## 陶磊



### 讲师资历

- 资深企业经营管理培训师
- 北京信息科技大学客座教授
- 武汉大学珞珈学院客座教授

### 授课名称

《企业经营决策沙盘模拟培训》、《移动互联网时代的大数据决策》

## 贾虎



### 讲师资历

- 华南理工大学管理学(投融资)博士
- 中国执业注册会计师、国际会计师(AIA)

### 授课名称

《税收筹划》、《非财务经理的财务管理培训课程》、《企业成本控制管理》、《企业风险管理与内部控制》

## 马思宇



### 讲师资历

- 曾任索尼(中国)有限公司人力资源部负责人
- 管理协会认证 PMP 和 CPA(注册会计师)

### 授课名称

《从优秀专才走向管理者》、《实用面试与甄选技巧》、《如何打造一位合格的面试官》、《职场心理学 - 个人职业生涯规划与发展》

## 付亚和



### 讲师资历

- 中国人力资源管理学科的创始学者
- 劳动人事学院副院长
- 人力资源管理开发与评价中心主任

### 授课名称

《战略人力资源管理》

## 孙中一



### 讲师资历

- 天津工业大学博导
- 中国系统科学研究会常务理事
- 中国发展战略学研究会高级研究员
- 国家职业经理研究中心专家委员

### 授课名称

《企业战略实务》

## 许玉林



### 讲师资历

- 中国人民大学劳动人事学院教授
- 美国加州伯克利大学高级访问学者、博导
- 人力资源管理咨询领域的创始学者之一
- 中国人大人力资源开发与咨询中心高级顾问

### 授课名称

《组织行为学》

## 杨子



### 讲师资历

- 国家二级心理咨询师
- 清华大学国家 CIMS 培训中心特约讲师
- 华南理工大学特约讲师
- 美国领导特质分析 PDP 专业咨询

### 授课名称

《品味修养提升系列培训》、《商务礼仪》、《优质客户服务》、《商务魅力提升》、《有效的沟通技巧》

## 祁娜



### 讲师资历

- 北京大学心理系研究生
- 美国人力资源协会(SHRM)会员
- 北大、清华、浙大、武大总裁班特聘讲师
- SMI、LG 商学院特聘讲师

### 授课名称

《高端商务礼仪》、《情绪管理与压力缓解》、《PDP 核心管理优势》

## 朱伟宁



### 讲师资历

- 企业 EAP+ 体系资深专家
- 北大应用心理学硕士 / 中山大学 EMBA
- 广东省人力资源研究会常务理事
- 广东省人力资源管理师联合会副会长

### 授课名称

《创新时代下的管理心理学应用》、《情商缔造领导力》、《从“心”沟通》、《未来领导管理“心”模式》、《管理者的角色力》

## 欧阳丹



### 讲师资历

- 1983 年毕业中山医科大学医疗系
- 澳大利亚大学工商管理硕士 MBA

### 授课名称

《寻找内心驱动力提升管理正能量》、《团队情商管理》、《引领式销售》、《优质客户服务》

## 白玲



### 讲师资历

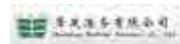
- 北京师范大学心理学学士
- 中国人民大学经济学硕士

### 授课名称

《立体画面感 精准面试法》、《快速识人精准面试》、《创业团队的搭建和人才识别》、《谁是有潜力的管理者》

# 合作客户展示

Customer Display



# CONSULTANTS

WE CREATE MIRACLE TOGETHER

专业培训，和您一起通向成功



| 博思道官方网站: [www.bosdon-pro.com](http://www.bosdon-pro.com) |

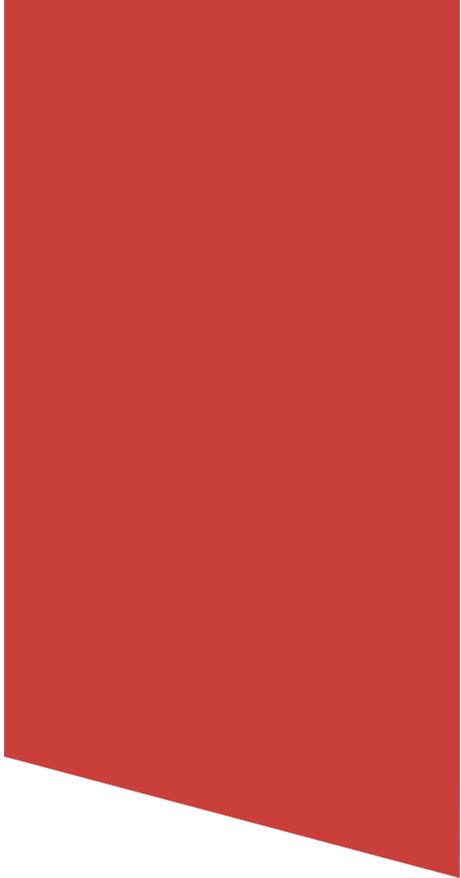


更多详情  
请关注官方微信



博思道企管(中国)

BOSDON MANAGEMENT CONSULTATION(CHINA)



广州博德道企业管理咨询有限公司  
BOSDON MANAGEMENT CONSULTATION CO.,LTD

咨询热线: 020-38981190

官方网站: [www.bosdon-pro.com](http://www.bosdon-pro.com)