

全球标杆企业/名企考察团之华为文化与管理之道

产品名称	全球标杆企业/名企考察团之华为文化与管理之道
公司名称	东莞市中赢企业营销策划有限公司
价格	面议
规格参数	培训方式:线下
公司地址	广东东莞市城区东莞大道75号
联系电话	86-076933225258 13929430776

产品详情

从最早开创标杆学习模式的施乐公司到将标杆学习模式成功应用的美孚石油公司，从华为拜ibm为师全面学习ibm优秀管理模式到海尔将丰田作为自己的学习标杆，从世界500强企业到广大中小企业，从国内到国外，大量的事实证明，标杆学习是企业几十年来长盛不衰、最有效、最生动的学习模式之一。为了帮助广大中小企业通过标杆学习提升企业成长力，通过标杆学习进行企业中高层团队打造，广东省民营科技企业协会与企业成长管理研究院将联合推出赴华为、美的、丰田行动学习标杆企业活动。有关事项说明如下：一、行动学习主题华为文化与管理之道二、适合对象企业中高层管理者，特别建议企业中高层管理团队集体参加。三、时间及日程安排每个标杆企业的参观学习时间为一天，拟分别安排在月上旬、中旬和下旬。四、学习方式行动学习标杆企业采取“零距离现场参观+与标杆企业高管直接对话+随行顾问深度解析+学员间深度互动研讨”的方式进行，让学员带着问题学习，通过多方智慧碰撞探寻解决方案。五、标杆选择根据自身情况，学员企业既可以选择1家标杆企业进行学习，也可以选择2家或3家标杆企业同时进行对照学习。六、费用标准1、选择单一标杆企业：1800元/人/天（优惠价/人/天）；2、选择二家标杆企业：1800元/人/天（优惠价/人/天）；3、选择三家标杆企业：1800元/人/天（优惠价/人/天）。以上费用包括交通费、资料费、标杆企业参观费用、标杆企业高管对话学习费用、随行顾问辅导费用、学员间深度互动研讨费用、午餐费用等。学习要点：华为文化 华为精神 管理哲学 华为之道 华为——全球第一，中国骄傲2012年7月，华为以315亿美金营收第三次入选世界500强，并且华为在总销售额以及电信设备总销售额（210亿美元）方面，同时超越爱立信成为全球第一大通讯设备提供商。

华为——全球化运作，国际化视野华为1996年进军海外市场，海外的销售额成几何倍数增长，从1999年的5000万美金到如今的250亿美金，12年时间华为海外营收增长500倍。2011年华为海外营收已超过华为营收的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。1. 学习华为如何实践“客户第一”核心价值观2.

学习华为如何塑造员工艰苦奋斗的拼搏精神3. 感悟华为如何进行危机管理与变革管理4.

借鉴华为在员工职业化塑造与任职资格体系建设经验时间 内容 备注09:00-10:00 华为标杆学习行前引导 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10:00-10:40 参观华为产品展馆、产品展示中心——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。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。10:50-11:15 参观华为数据中心(暂定)——华为数据中心可以说是华为的大脑，参观华为数据中心了解华为如何为全球客户提供及时高效安全数据服务。参观收益：感受如何通过信息化提升企业运作效率，了解企业如何建立强大的信息与数据处理体系。11:20-11:50 参观华为大学/华为百草园——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。参观收益：感受全球知名企业大学风采，体验员工人文生活。11:50—13:00 华为自助午餐（感受华为后勤服务体系）14:00—17:00 主题分享：华为文化与管理之道 华为发展历程回顾 华为领袖任正非 华为文化与华为精神 华为变革管理与任职资格体系学习收益：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。17：00 驱车返回华为技术有限公司是一家总部位于中国广东省深圳市的生产销售电信设备的员工持股的民营科技公司，于1987年由任正非创建于中国深圳，是全球最大的电信网络解决方案提供商，全球第二大电信基站设备供应商。华为的主要营业范围是交换，传输，无线，数据通信类电信产品，在电信领域为世界各地的客户提供网络设备、服务、解决方案。在2011年11月8日公布的2011年中国民营500强企业榜单中，华为技术有限公司名列第一。同时华为也是世界500强中唯一一家没有上市的公司，也是全球第六大手机厂商。为适应信息行业正在发生的革命性变化，华为做出面向客户的战略调整，华为的创新将从电信运营商网络向企业业务、消费者领域延伸，协同发展“云-管-端”业务，积极提供大容量和智能化的信息管道、丰富多彩的智能终端以及新一代业务平台和应用，给世界带来高效、绿色、创新的信息化应用和体验。华为2011年销售总收入达2039亿元，比上年增长11.7%，据了解，华为在2012年的手机出货量预计将超过1亿部，其中包括6000万部智能手机，智能手机的占比约为60%。据华为预计，在未来五年内，华为在消费者终端领域的销售额将从目前的70亿美元增长到300亿美元，将成为成为该公司的重要收入来源。并且将通过高端智能手机来提升终端业务的利润率。

"全球标杆企业/名企考察团之华为文化与管理之道"的培训方式为线下