
某某信息咨询有限公司

培训手册

二〇〇四年一月

某某培训手册

目 录：

1.	前言	3
2.	课程架构	4
3.	职业发展类培训	4
4.	职业心态培训	4
5.	职业生涯培训	4
6.	职业礼仪培训	5
7.	职业素质培训	5
8.	职业经理培训	5
9.	职业发展类培训课程列表	6
10.	管理类培训	7
11.	基层管理培训	7
12.	中层管理培训	7
13.	高层管理培训	7
14.	管理类培训课程列表	8
15.	营销类培训	9
16.	产品经理系列课程	9~10
17.	基层营销人员培训	11
18.	中级营销人员培训	11
19.	高级营销人员培训	11
20.	营销类培训课程列表	12

21.	生产类培训_____	13
22.	基层生产人员培训_____	13
23.	中级生产人员培训_____	13
24.	高级生产人员培训_____	13
25.	生产类培训课程列表_____	14
26.	培训顾问介绍_____	15~22
27.	部分客户介绍_____	23
28.	企业内训服务流程_____	24
29.	全年度公开课程介绍	

前言

关于我们

麦可林信息咨询有限公司 McKenlin Consultation & Management Company, Ltd. (简称 MCM) 是一家专业的培训咨询管理公司,业务范围包括专业培训、管理咨询、人力资源、市场推广等方面,凭藉优秀的团队合作和丰富的实战经验,专注于系统专业培训设计与实施,企业管理咨询策划与改善、专业人力资源开发与管理等服务。

我们的理念

MCM 的经营理念是构筑企业资源的优势,为企业提供更全方位的培训咨询服务,帮助企业建立系统化的培训体系,完善的培训制度,为企业各级人

员提供专业化的培训课程，为各方面的优秀人员提供成功的职业生涯规划及职业发展空间，凭籍丰富的经验、独到的眼光及熟练的技巧，致力于成为国内具影响力的企业服务机构。

我们的培训优势

具有实战经验背景是 MCM 专职讲师共同的特点，他们曾就职于麦当劳、摩托罗拉、宝洁等世界 500 强企业，无疑是专业培训师之中优秀的一群，学员能在课程中分享他们的宝贵经验，讲师能够随时解答学员在工作中需要帮助解决的问题。给学员带来的不仅是观念和系统，同时带给学员的是实战中的技巧和方法，呈现给您的是专业、先进的理念。

课程架构



▣ 职业心态培训

ZXT101 如何保持最佳的工作状态 培训师：何老师 课程时间：2 天

课程收获：

- 掌握处理负面情绪的技巧；
- 掌握如何预防负面情绪的发生；

广州天河北路 175 号祥龙花园晖祥阁 1906 (510075) Fax : (86 20)85250137
mckenlin@hotmail.com

- 掌握保持良好心理状态方法及正确运用压力；
- 从根本上解决带来心理状态问题的不当信念；
- 通过人生的整体规划使员工具备正确的工作态度。

课程纲要：

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 第一讲：是什么决定了我们的心态 | 第六讲：信念系统——决定心态的关键因素 |
| 第二讲：处理负面情绪的方法 | 第七讲：快乐人生来自于价值观的明确 |
| 第三讲：如何预防负面情绪的发生 | 第八讲：消除三个非理性观念的方法 |
| 第四讲：如何让你想要的情绪随传随到 | 第九讲：规划富足人生的方法 |
| 第五讲：压力恢复训练——让自己喘口气 | 第十讲：态度——你最宝贵的财富 |

▣ 职业生涯培训

ZST201 职业生涯规划与个人发展 培训师：陈老师 课程时间：1天

课程目标：

- 了解职业计划和职业发展的概念；
- 阐述影响职业计划的因素；
- 描述职业计划和发展中组织与个人的角色；
- 了解个人的职业取向与优势；
- 清晰企业内如何建立职业计划和发展系统；
- 掌握职业生涯中的压力管理与自我激励。

课程大纲：

- | | |
|--------------|-------------|
| 壹、职业计划与发展的定义 | 四、组织中的人力规划 |
| 贰、影响职业计划的因素 | 伍、职业道路 |
| 参、个人职业计划的步骤 | 六、压力管理与自我激励 |

▣ 职业礼仪培训

ZLT301 公关礼仪训练 培训师：何老师 课程时间：1天

课程题纲：

- 壹、有“礼”走天下
- 贰、“站如松，坐如钟，行如风”
- 参、“美目盼兮，巧笑倩兮”
- 四、凸现你的职业，穿出你的品味
- 伍、礼多人不怪

▣ 职业素质培训

ZSZT401 个人成功素质训练 培训师：汪老师 课程时间：2天

课程内容：

- | | | | |
|----|----------|-----|-----------|
| 壹、 | 观念中的几个误区 | 七、 | 目标 |
| 贰、 | 几个概念的建立 | 八、 | 潜能 |
| 参、 | 训练的内容 | 九、 | 习惯 |
| 四、 | 思维方式 | 壹零、 | 自我暗示 |
| 伍、 | 信念 | 壹壹、 | 成功训练的操作程序 |
| 六、 | 态度 | | |

职业经理培训

ZJT501 智慧为王——经理人必须超越的五大心理台阶 培训师：李老师

课程时间：1天

内容提要：

- | | |
|----|--------------|
| 壹、 | 生气的哲学：主见 |
| 贰、 | 现实 |
| 参、 | 精明 |
| 四、 | 系统思考——所以然大厦 |
| 伍、 | 超逻辑——人类创造力因子 |

职业发展类培训课程列表

课程分类	课程编号	课程名称	课程用时	培训师
职业心态培训	ZXT101	如何保持最佳的工作状态	2天	何老师
	ZXT102	团队心态建设	1天	李老师
	ZXT103	职业心态培训	1天	周老师
	ZXT104	员工职业心态激励	1天	高老师
职业生涯规划	ZST201	职业生涯规划与个人发展	1天	陈老师
	ZST202	树立正确的职业观	0.5天	杜老师

	ZST203	职业规划与员工激励	1天	陈老师
	ZST204	职业成功之道	0.5天	汪老师
职业礼仪培训	ZLT301	公关礼仪训练	1天	何老师
	ZLT302	职业形象与商务礼仪	2天	陈老师
	ZLT303	专业商务礼仪	1天	高老师
	ZLT304	职场商务礼仪	1天	刘老师
	ZLT305	与人交往技巧	0.5天	张老师
职业素质培训	ZSZT40	个人成功素质训练	2天	汪老师
	1			
	ZSZT40	新晋员工职业化训练	2天	陈老师
	2			
	ZSZT40	全员职业化塑造	1天	詹老师
	3			
职业经理培训	ZJT501	智慧为王—经理人必须超越的五大心理台阶	1天	李老师
	ZJT502	职业经理的职业方向观	1天	谢老师
	ZJT503	职业经理人正确的观念和心态	1天	李老师
	ZJT504	职业经理人个人生涯设计和理财计划	1天	李老师
	ZJT505	塑造职业经理人影响力	1天	李老师
	ZJT506	经理人创造力训练	2天	李老师
	ZJT507	经理人自我管理技能	1天	王老师
	ZJT508	卓越经理人的七项修炼	2天	詹老师

职业发展类培训打包课程

课程分类	课程编号	课程名称	课程用时	培训师	选择
职业心态	ZXT102	团队心态建设	1天	李老师	
	ZXT104	员工职业心态激励	1天	高老师	
职业生涯	ZST201	职业生涯规划与个人发展	1天	陈老师	
	ZST202	树立正确的职业观	0.5天	杜老师	
	ZST203	职业规划与员工激励	1天	陈老师	
	ZST204	职业成功之道	0.5天	汪老师	
职业礼仪	ZLT301	公关礼仪训练	1天	何老师	
	ZLT303	专业商务礼仪	1天	高老师	
	ZLT304	职场商务礼仪	1天	刘老师	
	ZLT305	与人交往技巧	0.5天	张老师	
职业素质	ZSZT403	全员职业化塑造	1天	詹老师	
职业经理	ZJT501	智慧为王—经理人必须超越的五大心理台阶	1天	李老师	
	ZJT502	职业经理的职业方向观	1天	谢老师	
	ZJT503	职业经理人正确的观念和心态	1天	李老师	

	ZJT504	职业经理人个人生涯设计和理财计划	1天	李老师	
	ZJT505	塑造职业经理人影响力	1天	李老师	
	ZJT507	经理人自我管理技能	1天	王老师	

备注：

1. 打包课程以课程券形式体现使用；
2. 50张课程券 30000元；
3. 100张课程券 56000元；
4. 200张课程券 98000元；
5. 课程券可灵活使用，长期有效；
6. 低于50张课程券按打包课程价格予以最大优惠。



▣ 基层管理培训

JMT601 基层管理人员管理学必修课程 培训师：李老师 课程时间：1天

内容提要：

壹、 管理是什么
贰、 管理者做什么

参、 如何成为管理者
四、 如何做好管理

▣ 中层管理培训

广州天河北路 175 号祥龙花园晖祥阁 1906 (510075) Fax : (86 20)85250137
mckenlin@hotmail.com

ZMT701 职业经理人领导艺术 培训师：李老师 课程时间：2天**课程大纲：**

- | | |
|--------------|----------|
| 壹、 领导的基本管理技能 | 四、 决策与授权 |
| 贰、 计划与组织 | 伍、 领导与激励 |
| 参、 培训与发展 | 六、 沟通 |

▣ 高层管理培训**GMT801 职业经理人如何培育优秀下属 培训师：李老师 课程时间：1.5天****课程大纲：**

- 壹、 领导 – 怎样才能做一位好的领导？
- 贰、 激励 – 怎样激励下属？
- 参、 授权 – 怎样给下属授权？
- 四、 控制 – 怎样控制工作进展？
- 伍、 培育部属的正确观念与态度
- 六、 企业的人才流动与下属培育理论

管理类培训 课程列表

课程分类	课程编号	课程名称	课程用时	培训师
基层管理培训	JMT601	基层管理人员管理学必修课程	1天	李老师
	JMT602	管理心理学	1天	张老师
	JMT603	管理中的有效沟通	1天	詹老师
	JMT604	顶尖团队	1天	王老师
	JMT605	经理人自我管理技能	1天	王老师
	JMT606	基层主管的管理技巧	1天	秘老师
	JMT607	时间管理	1天	马老师
	JMT608	从技术走向管理	2天	陈老师
中层管理培训	ZMT701	职业经理人领导艺术	2天	李老师
	ZMT702	专业秘书/助理发展课程	2天	陈老师

	ZMT703	中层管理人员高效管理实务	1.5 天	高老师
	ZMT704	目标管理与绩效考核	2 天	李老师
	ZMT705	招聘与面试技巧	1 天	马老师
	ZMT706	中层主管的管理技巧	1.5 天	秘老师
	ZMT707	管理成效提升训练	1.5 天	王老师
	ZMT708	压力管理	1 天	王老师
	ZMT709	中阶管理人员实战训练 MTP	1.5 天	詹老师
	ZMT710	有效授权	1 天	张老师
	ZMT711	培训培训师 (TTT)	2 天	张老师
	ZMT712	项目管理	1.5 天	杨老师
	ZMT713	如何提高管理人员执行力	2 天	汤老师
	ZMT714	非人力资源经理的人力资源管理	2 天	陈老师
	ZMT715	危机管理	1 天	李老师
高层管理培训	GMT801	职业经理人如何培育优秀下属	1.5 天	李老师
	GMT802	人力资源管理系统诊断	1 天	陈老师
	GMT803	市场环境下的竞争战略	1 天	杜老师
	GMT804	领导力训练 (高层管理实战宝典)	1.5 天	詹老师
	GMT805	战略人力资源管理	1 天	张老师
	GMT806	企业文化的构建与推进	1 天	张老师
	GMT807	如何做个称职的部门经理	1 天	张老师
	GMT808	竞争分析与策略对应	2 天	杨老师

管理类培训打包课程

课程分类	课程编号	课程名称	课程用时	培训师	选择
基层管理	JMT601	基层管理人员管理学必修课程	1 天	李老师	
	JMT602	管理心理学	1 天	张老师	
	JMT603	管理中的有效沟通	1 天	詹老师	
	JMT604	顶尖团队	1 天	王老师	
	JMT605	经理人自我管理技能	1 天	王老师	
	JMT606	基层主管的管理技巧	1 天	秘老师	

	JMT607	时间管理	1天	马老师	
中层管理	ZMT705	招聘与面试技巧	1天	马老师	
	ZMT708	压力管理	1天	王老师	
	ZMT710	有效授权	1天	张老师	
	ZMT715	危机管理	1天	李老师	
高层管理	GMT802	人力资源管理系统诊断	1天	陈老师	
	GMT803	市场环境下的竞争战略	1天	杜老师	
	GMT805	战略人力资源管理	1天	张老师	
	GMT806	企业文化的构建与推进	1天	张老师	
	GMT807	如何做个称职的部门经理	1天	张老师	

备注：

1. 打包课程以课程券形式体现使用；
2. 50张课程券30000元；
3. 100张课程券56000元；
4. 200张课程券98000元；
5. 课程券可灵活使用，长期有效；
6. 低于50张课程券按打包课程价格予以最大优惠。



营销类培训

HOT

产品经理系列课程

- 适合对象：产品经理、营销经理、营销总监、市场经理、行销主管。

广州天河北路175号祥龙花园晖祥阁1906 (510075) Fax : (86 20)85250137
mckenlin@hotmail.com

- 授课形式：个案讨论、实务练习。

CJT901 塑造经营理念 培训师：朱老师 课程时间：2天

培训大纲：

- 产品品质与服务品质
- 观念的改变
- 剖析公司理念
- 理念与策略、目标、定位之不同
- 成功企业的特点
- 理想的公司理念
- 公司理念的功能
- 好理念能改变工作观

CJT902 经营竞争策略 培训师：朱老师 课程时间：2天

培训大纲：

- 策略管理
- 策略哲学
- SWTO
- 价值链管理
- 策略形态
- 策略矩阵
- 策略制定
- 结构与策略
- 综效联盟
- 高层管理者之角色

CJT903 行销高阶管理 培训师：朱老师 课程时间：1天

培训大纲：

- 产品定位
- 市场区隔
- 行销研究
- 行销短视
- 大型策略与个别品牌策略
- 产品线延伸
- e-Marketing

CJT904 产品经理制度 培训师：朱老师 课程时间：2天

培训大纲：

- 震撼教育
- 产品经理之角色
- 产品经理工作内容
- 谁适合任产品经理
- 产品经理上任前该知道什么？
- 产品经理该学的？
- 产品经理如何度过前6个月？
- 如何做出最佳绩效
- 如何射门得分
- 如何带产品经理

CJT905 产品经理养成训练 培训师：朱老师 课程时间：5天

培训大纲：

- 策略管理
- 产品定位与市场区隔

- 管好广告公司
- 预算编订
- 行销研究
- 通路行销
- 促销总论
- 行销整合
- 销售预估

CJT906 非行销人员的行销运作 培训师：朱老师 课程时间：1天

培训大纲：

- 产品定位与市场区隔
- 促销活动
- 价格设定
- 销售预估
- 通路管理
- 预算程序
- 广告管理

CJT907 塑造以客为尊的「百年老号」 培训师：朱老师 课程时间：2天

培训大纲：

- 塑造以客为尊的经营理念
- 扫除争取顾客的障碍
- 多听取顾客心声
- 行动与考核
- 拮取赢家经验
- 成功主管以身作则
- 员工快乐、企业赚钱

CJT908 产品策划成功上市之 12 步骤 培训师：朱老师 课程时间：2天

培训大纲：

- 把握策略目的
- 测试你的广告创意概念
- 做好市场规模预估
- 测试你的创意脚本
- 抓住市场潜在机会
- 预估促销活动效果
- 研判竞争对手行动
- 做好铺货计划
- 生产可行性分析
- 上市前最后检查
- 做好营销计划
- 评估广告推出效果

CJT909 借用企业诊断提升企业经营绩效 培训师：朱老师 课程时间：1天

培训大纲：

- 企业诊断讯息来源
- 策略性企业经营讯息资讯
- 策略到行动
- 营销分析到行动
- 策略、行动与经营绩效 - 「平衡计分卡」
- 连结「平衡计分卡」与绩效指标
- 建立一套从「策略管理」连结「企业经营绩效」的制度

▣ 基层营销人员培训

JYT1001 一流实用销售技巧 培训师：张老师 课程时间：1天

课程提纲：

- | | |
|--------------|-------------|
| 壹、 销售员的风度与品格 | 七、 接近目标客户 |
| 贰、 掌握生产知识 | 八、 推荐商品 |
| 参、 了解购物心理 | 九、 排除妨碍 |
| 四、 劝购艺术 | 壹零、 成交 |
| 伍、 寻找目标客户 | 壹壹、 如何与买主分手 |
| 六、 前期准备 | |

▣ 中层营销人员培训

ZYT1101 现代营销管理 培训师：张老师 课程时间：0.5天

课程提纲：

- 壹、 营销经理的角色、职责及作用
- 贰、 基本营销观念及知识
- 参、 营销管理过程及管理体系
- 四、 营销计划的制定、执行与控制

▣ 高层营销人员培训

GYT1201 企业营销战略 培训师：张老师 课程时间：1天

课程提纲：

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 壹、 策略的基本概念 | 八、 产品差异化与产品线竞争 |
| 贰、 竞争策略 | 九、 垂直整合的策略 |
| 参、 多角化策略 | 壹零、 多角化的策略和购并实务 |
| 四、 策略执行与策略规划制度 | 壹壹、 全球策略 |
| 伍、 产业分析及竞争策略的基本概念 | 壹贰、 策略性的管理信息系统 |
| 六、 进入策略与进入阻绝策略 | 壹参、 技术策略 |
| 七、 订价策略 | |

营销类培训 课程列表

课程分类	课程编号	课程名称	课程用时	培训师
产品经理系列课程	CJT901	塑造经营理念	2天	朱老师
	CJT902	经营竞争策略	2天	朱老师
	CJT903	行销高阶管理	1天	朱老师
	CJT904	产品经理制度	2天	朱老师
	CJT905	产品经理养成训练	5天	朱老师
	CJT906	非行销人员的行销运作	1天	朱老师
	CJT907	塑造以客为尊的「百年老号」	2天	朱老师
	CJT908	产品策划成功上市之 12 步骤	2天	朱老师
	CJT909	借用企业诊断提升企业经营绩效	1天	朱老师
基层营销人员培训	JYT1001	一流实用销售技巧	1天	张老师
	JYT1002	接待与电话技巧	1天	陈老师
	JYT1003	高效销售拜访	1天	杜老师
	JYT1004	专业销售演示	1天	杜老师
	JYT1005	电话销售技巧	1天	杜老师
	JYT1006	客户心理与服务意识	1天	杜老师
	JYT1007	门店人员的销售技巧	1天	杜老师
	JYT1008	驱动力销售心理训练	1.5天	冯老师
	JYT1009	终端销售技巧	1天	高老师
	JYT1010	成功的市场营销/服务人员必备的专业特质	1.5天	张老师
	JYT1011	基础销售技巧	1天	李老师
中层营销人员培训	ZYT1101	现代营销管理	0.5天	张老师
	ZYT1102	商务谈判技巧	1天	杜老师
	ZYT1103	智胜销售力	1.5天	王老师
	ZYT1104	市场营销管理	2天	杨老师
	ZYT1105	操作管理	1.5天	杨老师
	ZYT1106	竞争销售管理	2天	李老师
高层营销人员培训	GYT1201	企业营销战略	1天	张老师
	GYT1202	国际营销	2天	杨老师

	GYT1203	市场研究概论	1.5 天	杨老师
	GYT1204	渠道建设与管理	2 天	张老师
	GYT1205	现代营销策划与管理	1.5 天	张老师

营销类培训打包课程

课程分类	课程编号	课程名称	课程用时	培训师	选择
产品经理	CJT903	行销高阶管理	1 天	朱老师	
	CJT906	非行销人员的行销运作	1 天	朱老师	
	CJT909	借用企业诊断提升企业经营绩效	1 天	朱老师	
基层营销人员	JYT1001	一流实用销售技巧	1 天	张老师	
	JYT1002	接待与电话技巧	1 天	陈老师	
	JYT1003	高效销售拜访	1 天	杜老师	
	JYT1004	专业销售演示	1 天	杜老师	
	JYT1005	电话销售技巧	1 天	杜老师	
	JYT1006	客户心理与服务意识	1 天	杜老师	
	JYT1007	门店人员的销售技巧	1 天	杜老师	
	JYT1009	终端销售技巧	1 天	高老师	
	JYT1011	基础销售技巧	1 天	李老师	
中层营销人员	ZYT1101	现代营销管理	0.5 天	张老师	
	ZYT1102	商务谈判技巧	1 天	杜老师	
高层营销人员	GYT1201	企业营销战略	1 天	张老师	

备注：

1. 打包课程以课程券形式体现使用；
2. 50 张课程券 30000 元；
3. 100 张课程券 56000 元；

4. 200 张课程券 98000 元；
5. 课程券可灵活使用，长期有效；
6. 低于 50 张课程券按打包课程价格予以最大优惠。



▣ 基本生产人员培训

JST1301 工厂日常管理实务 培训师：李老师 课程时间：1.5 天

课程提纲：

- | | |
|---------------|---------|
| 壹、 PDCA 管理循环 | 伍、 异常分析 |
| 贰、 单位的任务与职务设定 | 六、 异常处置 |
| 参、 管理项目 | 七、 实绩报告 |
| 肆、 管理基准与目标 | 八、 权限订定 |

▣ 中级生产人员培训

ZST1401 生产现场管理 培训师：李老师 课程时间：1 天

课程提纲：

- | | |
|-----------------|---------------|
| 壹、 现场管理十四项 | 伍、 生产计划的工作策略 |
| 贰、 管理干部的职责与功能 | 六、 生产跟单流程与电脑化 |
| 参、 优秀管理干部应具备的条件 | 七、 问题意识与改善技巧 |
| 四、 领导与激励 | 八、 团队精神的发挥 |

高级生产人员培训

GST1501 生产总监集训课程 培训师：李老师 课程时间：8天

课程提纲：

- 壹、 通过外贸公司出口型企业生产管理模式
- 贰、 自行出口型企业生产管理模式
- 参、 工厂管理流程
- 四、 营销管理
- 伍、 生产管理人员与电脑化
- 六、 企业文化建设
- 七、 企业管理常用概念

生产类培训课程列表

课程分类	课程编号	课程名称	课程用时	培训师
基本生产人员培训	JST1301	工厂日常管理实务	1.5 天	李老师
	JST1302	5S 推行实务	1 天	范老师
	JST1303	现场作业改善	1 天	范老师
	JST1304	生产流程再造	1 天	范老师
	JST1305	基本统计方法	1 天	李老师
	JST1306	基层主管的工作管理实务	1.5 天	马老师
	JST1307	基层主管如何推动 5S	1.5 天	马老师

	JST1308	跟单员培训课程	3天	李老师
中级生产人员培训	ZST1401	生产现场管理	1天	李老师
	ZST1402	如何降低采购成本	1天	汤老师
	ZST1403	采购管理与库存控制	2天	汤老师
	ZST1404	采购生产销售物流一体化	2天	汤老师
	ZST1405	生产计划与采购计划的制定、实施	2天	汤老师
	ZST1406	如何应用数据和报表执行管理	1天	汤老师
	ZST1407	生产计划与管制	1天	汤老师
	ZST1408	生产运营/渠道设计与建设	2天	冶老师
	ZST1409	企业流程化管理	2天	李老师
	ZST1410	多种少量订货式生产管理实务	2天	李老师
	ZST1411	如何让新手变熟手	1天	马老师
	ZST1412	工厂成本管理与控制	2天	李老师
	ZST1413	物料管理实务	1.5天	李老师
	ZST1414	工厂管理人员的角色与职责	1天	李老师
	ZST1415	企业主管五德修炼	1.5天	范老师
高级生产人员培训	GST1501	生产总监集训课程	8天	李老师
	GST1502	如何制定部门年度计划	1天	汤老师
	GST1503	如何提高管理人员执行力	2天	汤老师
	GST1504	高级生产经理培训	2天	李老师
	GST1505	TQM (全公司品质管理) 实务	2天	李老师
	GST1506	5S与TPM (全面生产保养) 实务	2天	李老师
	GST1507	提案改善制度实务	1天	李老师

生产类培训打包课程

课程分类	课程编号	课程名称	课程用时	培训师	选择
基本生产人员	JST1302	5S 推行实务	1天	范老师	
	JST1303	现场作业改善	1天	范老师	
	JST1304	生产流程再造	1天	范老师	

	JST1305	基本统计方法	1天	李老师	
中级生产人员	ZST1401	生产现场管理	1天	李老师	
	ZST1402	如何降低采购成本	1天	汤老师	
	ZST1406	如何应用数据和报表执行管理	1天	汤老师	
	ZST1407	生产计划与管制	1天	汤老师	
	ZST1411	如何让新手变熟手	1天	马老师	
	ZST1414	工厂管理人员的角色与职责	1天	李老师	
高级生产人员	GST1502	如何制定部门年度计划	1天	汤老师	
	GST1507	提案改善制度实务	1天	李老师	

备注：

1. 打包课程以课程券形式体现使用；
2. 50张课程券30000元；
3. 100张课程券56000元；
4. 200张课程券98000元；
5. 课程券可灵活使用，长期有效；
6. 低于50张课程券按打包课程价格予以最大优惠。

培训顾问介绍

何老师

首席培训师，曾任职著名公司培训经理,拥有丰富的培训实战经验,对情绪智能及身心语法有比较深刻的研究.曾经与众多职场人士一样,身心受过压力和情绪的严重困扰,为寻求解脱,开始深入研究心理学,在自身获得极大帮助之后,带着满腔热情将这些心理方法广泛推广,并出版专著《8分钟给心冲个凉》一书，VCD1 调整员工心态—企业员工绩效倍增的秘诀；VCD2 员工情绪管理—如何发挥员工的最佳的工作状态，深受好评。多年来,已经为众多企业提供了心理状态维护方面的培训和指导,其中包括:美国友邦保险、中国联通、中国移动、中海油、日立电梯、平安保险、天年生物、伊利乳业……

周老师

资深培训师，曾在麦当劳餐厅食品有限公司、摩托罗拉（中国）电子有限公司担任高级管理职务，拥有丰富的管理及培训经验，擅长讲述的课程有：优质的客户服务、专业培训师培训、有效的沟通技巧、店面商品陈列技巧、零售店促销员职业训练、高效团队建设、成功的主管、人员招聘管理与绩效考核等，曾经为上百家企业做过近千场培训。培训风格：轻松、亲和力强、与学员沟通紧密、多活动。

刘老师

培训师、著名管理、营销专家，曾任著名 500 强企业人力资源总监、大型股份制集团公司培训总监及培训咨询管理公司副总经理等职。积累了广泛的顾问与培训经验。培训方式独特、气质高雅、培训口才极佳。其培训特色为：以互动、情景式培训见长，注重参训人员的感悟及参与，通过各种破冰和管理游戏等方式充分调动参训人员的培训激情和专注力；激情幽默，观点精辟。

高老师

培训师、工商管理硕士，具有十多年的培训授课经验，曾任河北经贸大学商学院讲师，国际注册培训师，国际开发有限公司首席管理顾问。擅长企业管理、市场营销、销售技能技巧、商务礼仪课程的培训。善于调动课堂气氛，案例丰富，游戏经典，讲求互动，富有激情。

杨老师

培训师、中山大学哲学学士，公关事业和企业培训的开创者，资深商务培训师、管理

咨询师。十几年来，曾任企业总经理、总策划、营销和总顾问等职，参与过几十个项目的论证、策划与操作，培训人员达十万人之多，熟悉现代企业运作，了解企业的特点和发展再造，专注于经理人培训、企业管理咨询、企业文化建设等，并参与多次高层决策，为企业提供各种咨询和诊断服务。培训风格：结合实际、观点新颖、语言简练、形象生动、实用简单、深入浅出、通俗易懂。现任社会职务：中国高校公关管理学院研究员、公关协会副秘书长、高教公关协会副秘书长。

□ 刘老师

培训师、工商管理硕士，中国职业经理培训学院副教授，“企业战略、营销战略”首席主讲。《知识经济》杂志“企管诊所”栏目的主持人和专栏撰稿人，“首届中国人力资源业高层论坛”特邀演讲专家，“首届中国西部经营管理论坛”特邀演讲专家，曾在多家大中型国营企业及科研单位供职多年，对企业经营管理有深刻的体会和感悟，积累了丰富的企业实战经验。近年来在《商界·中国企业管理模式经典》、《知识经济》、《经济参考·青年企业家》、《经济瞭望》等多家报刊杂志发表了：“管理变革与管理进程”、“如何策划和进行变革”、“为什么高工资没有高效益”、“老板如何轻松放兵权”、“为什么规模不经济”、“从受管理者到管理者”、“企业怎样留住人才”、“怎样从经验管理到现代管理”、“营销从产品创新开始”等文章。培训特色：案例丰富、理论与实践相结合、可操作性强、理性。启发性强，能一针见血、发人深省，对企业基础管理、有效运作与发展战略等多方面有独到见解。擅长：高级经理研修、职业经理技能、人力资源、市场营销、企业文化、有效激励、企业战略规划与可持续发展等系列培训。

□ 张老师

培训师、中国人民大学教授，我国著名税务筹划专家、避税与反避税研究奠基人、《纳税筹划研究》杂志社主编。在税务筹划领域的研究业绩卓著。著有《避税与反避税大全》、《企业节税手册》、《纳税筹划案例点评》、《纳税筹划》、《纳税筹划宝典》、《现代企业合理避税》、《新世纪企业纳税筹划》、《新世纪个人纳税筹划》、《纳税筹划案例点评》、《国税工作手册》、《地税工作手册》、《合法节税》、《征纳往来》等。曾在1999年任中央电视台《决胜2000年——合理避税》主讲教授、2000年任中央电视台《WTO与企业管理——纳税筹划》主讲教授、2001年任中央电视台《蓝色经济与IT企业管理》主讲教授等。首创国内纳税筹划异地代理，将“带节税的薪酬激励机制”的设计、“涉税零风险诊断”服务的理论运用到实践中。由他首创的六大筹划平台、八大筹划技巧已经在各类企业中开始应用。其中包括广东惠浦、北京通利达、东风朝柴、沧州化工、石家庄宝石集团等著名企业。

□ 朱老师

首席顾问、培训师，台湾顶尖MBA学府政治大学毕业。他的第一份工作就从产品经理基层开始，亲自体验完整国际水准的历练。15年的学习、成长，在卡夫食品（Maxwell House coffee）、金百利舒洁（Scott Paper）、以及上海亚太食品（Artal Foods）总经理的各个阶段，他亲身体会产品管理制度该如何运作；行销操作该如何做到一次比一次有效。他更亲身培训过超过500人以上的产品经理及行销高阶主管。朱成老师也是两岸第一位专门培训产品经理之专业行销顾问。世界第一大金融企业花旗银行、北京神州数码、北京李宁体育用品、深圳天音通信、TCL，以及成都龙人科技公司、云南西尔南饲料公司、伊利乳业、

建设银行及招商银行等等，都是接受过朱老师培训的客户。

▣ 孙老师

培训师、中国注册会计师，注册税务师，税收筹划实战专家。东北财经大学全日制经济学硕士，青岛大学经济学院副教授，青岛中惠税务师事务所发起人，青岛总瑞税务咨询中心特聘专家。1995年至今先后在天泰集团、德盛会计师事务所作财务管理和审计工作，积累了大量实战经验和案例。现为中惠税务师事务所发起人，主持财务税务顾问、纳税筹划咨询等工作。曾为新加坡优克（青岛）公司、泰光（耐克）鞋业、信元服装、二和纺织、太行房产、天泰集团、武汉康居等几十家公司作财税咨询服务和纳税筹划。

▣ 赵老师

高级培训师、工商管理学硕士，大学毕业后一直就职于著名的跨国公司（快速消费品行业），历任区域销售经理、大区销售经理、全国销售培训经理、培训部经理，有着丰富的实操经验，特别是在授课方面，曾接受过系统的、专业的职业讲师训练，能够使学员在轻松的环境中掌握关键的知识、技能、态度！曾经培训过的人员在3000人以上，并且得到学员的一致好评，深受学员的欢迎！授课特点：综合运用讲授、故事剖析、角色扮演、研讨、活动等训练方式，深入浅出的不同角度理解，使学员在轻松的环境中学习，并能够回去在工作中实际应用！

▣ 金老师

高级顾问，先后获瑞典斯德哥尔摩皇家学院MBA、电力系统信息管理专业硕士学位；美国密西根大学“企业经营与技术改造专题”访问学者。在加拿大北方电讯、新太集团等著名IT企业从事大中型项目管理十年，具有资深的企业客户关系管理、项目管理、物流管理培训、咨询和大型项目的组织管理经验。授课特点：采用实务教学。

▣ 何老师

培训师，毕业于华南理工大学工商管理学院，获学士学位。从一九九五年开始从事销售培训工作，先后受训于香港、台湾、澳门、澳洲、等销售机构，接受市场营销学、心理学、信息学、性格分析学、营养学、美容化妆品等专业培训。担任过多家公司的销售培训顾问工作，涉及化妆美容品、营养品、日用品等多个行业，针对市场销售人员、客户服务人员、管理人员等岗位帮助企业进行培训。曾任美国雅姿培训讲师、广州花街化妆品公司高级培训讲师及营销顾问。

▣ 李老师

培训师，公共关系学高级讲师，一直从事中、大专学校的公共关系学、社交礼仪、商贸谈判、推销技巧等课程的教学工作。在教学活动中，十几年来，先后在广州南方大厦股份有限公司、广州金叶大厦等单位举办公共关系业务；曾先后受聘于广州博利公关公司、广东省公共学会、佛山市禅城冷气公司、东莞市桥头镇政府、南海市大沥镇、官窑镇政府、华南师范大学、广州大学科技干部学院、广东工贸职业技术学院、广州市高级技工职业技术学院、中国电信等单位举办公共关系、社交礼仪讲座。先后主编、参编了《社交礼仪》、《美育教程》、《零售企业公关形象与礼仪》等教材（分别由中国商业出版社、广东高等教

育出版社出版)，在《商业经济文荟》等全国性期刊上发表了《中国 CI 策划的误区及对策分析》、《浅谈商业人士的礼仪修养》、《试论二十一世纪营销新趋势》、《信仰，人生坐标的支撑点》等论文十几篇。

□ 谢老师

美国富兰克林·柯维公司授权导师，ACHIEVEGLOBAL 授权导师，H.K. SYNERGY 授权讲师，美国 GEC 教育集团特约培训师，著名跨国公司督导技巧导师，美国人力资源管理协会会员，香港零售专业协会会员，香港培训专业协会会员，十多年来致力于发展管理及人力资源发展项目，曾历任某跨国公司营运经理、行政经理及大中国区人力资源发展总经理。穿梭中国、东南亚讲学，受训学员近万余，学员遍及朗讯、爱立信、西门子·克虏伯、施耐德太古、中国电信、中国移动、中国银行、中国邮政、广东北电、广发证券、广州地铁、南方航空、万科、科健、波导、美的、约克空调、富通银行、新华信、可口可乐、百事可乐、百氏、李锦记、太太药业、珠江实业、三毛集团、黎明网络、华南国际、FedEx、LONON、TCL、PHILIPS、HITACHI、MITSUBISHI、OLYMPUS、ITALINA...

□ 林老师

北大 MBA，工学硕士，资深投资顾问。曾供职于联想集团、中央部委综合计划司、港资投资公司、国际孵化器投融资事业部总经理，多家企业独立董事。主要课程：风险投资（VC）、商业计划书与公司融资。曾经服务过的客户约百家。

□ 谭老师

曾任韩国三星集团渠道部总监，英国 BICC 通讯公司总经理，英国 Oceanfree 总经理，美国 Oracle 公司渠道总监，美国王安电脑公司应用开发部经理。发明生产传真机 UPS、MOBILE OPERATOR 无线分销系统、DRC 企业入职培训软件、移动 114 系统。建立并管理 SAMSUNG 2 万零售手机网点，1996 为 BICC 赢得市场份额第一名的销售业绩，为 OCEANFREE 在中国赢得 12 万 INTERNET 介入客户。主要课程：渠道管理、企业危机管理、PCR 企业计划报告系统、企业融资贷款实践、人力资源绩效考核和成本核算、产品管理、OEM 管理等。

□ 张老师

1990 年毕业于首都师范大学（原北京师范学院）英美文学系。2002 年毕业于北京大学心理学系（在职研究生）。1992 年至 2002 年十年间在三家欧美跨国公司就职，其中 1994 年至 2000 年就职于诺基亚中国投资有限公司人力资源部，先后任人力资源主管，招聘专员，北方区人力资源经理，诺基亚学院非技术课课程经理。2002 年至 2003 年任金蝶软件（中国）有限公司北方区人力资源总监，同时参与企业大学的体系建立。

□ 詹老师

曾在电子/通讯行业的跨国公司里从事管理工作多年，担任过：ICON（台湾）策略集团培训经理/高级顾问讲师；西门子（中国）人力资源中心培训经理、中兴通讯高级经理、首席培训师等职。并长期参预企业的管理顾问方案项目，积累了丰富的实际管理经验。客户包

括中国电信、中国移动、中国联通、中国网通、中国铁通及其省分公司的高级经理人，在文化塑造、管理技能、成功心态、团队建设等方面影响了众多学员，课程实用性强，严谨大方，深入浅出，发人深思，讲授风格幽默大气，善于在潜移默化中激发团队管理者的思考潜力。

□ 张老师

1990年毕业于南京理工大学企业管理专业，硕士。曾先后任职于北京某两家知名民营高科技企业、北京台湾某跨国集团公司、北京某两家美资著名IT集团企业、北京某著名管理顾问公司，历任企业生产质量部经理、人力资源部经理、企管部经理、营销总监、人力资源总监、常务副总裁、高级管理顾问/高级培训师等职，对企业管理模式，尤其是人力资源管理/营销管理有非常丰富的实践经验。张先生接受过长期专业训练，有丰富的人力资源管理/营销管理实践和咨询经验，曾为曙光信息集团（服务器）、四环制药、东方钢管、亚邦集团等40多家企业提供过人力资源管理、经理人职业技能、营销管理等方面的咨询项目及培训。授课风格：案例丰富、生动活泼、深入浅出，理论联系实际，具有感染力。

□ 冶老师

培训讲师、高级咨询顾问，硕士毕业。先后在南阳汽车集团、黄河汽车集团、二汽集团、中航部航空电子通讯技术有限公司等国有大型企业工作。期间历任生产指挥中心指挥长、销售部门经理，企业管理处处长、经营副厂长等职务。著有《顾客关系管理（丛书）》等书。

□ 王老师

96年投身人力资源管理与教育培训行业，倾注生命中所有热情与能量，专心致志于自我成长与人格完善，曾追随美国、台湾、香港等地的国际知名企管顾问与人性管理大师学习成长。历任数家外资企管顾问公司、民营产业公司专兼职HR管理顾问及培训顾问，并主导创建、运作了三家管理咨询公司，在业界享誉口碑。自2000年起，开始致力于将西方先进的现代心理学与中国传统文化整合发展，力图将心理学成果以简单、有效、做得到的方式，应用于个人成长、婚姻家庭建设及企业团队发展。其发展的训练课程架构清晰、深入浅出、尊重人性，运用心理学手法协助学员快速有效的自我觉察、突破盲点、找回真我，创造卓越的生命价值！

□ 王老师

曾任TOMEI公司管理部经理；Qualitech（高帆）咨询公司高级管理系统顾问；SGS中国区大客户部（Key Account Dept）经理；SGS认可管理培训导师和咨询顾问；SGSonSITE（SGS电子商务）中国区营运经理，领导中国区（含香港，澳门）的营运团队；曾从师于中国著名的管理学专家，博士生导师厉以京教授，中国著名工业工程专家范中至教授，并同英国著名的社会责任专家Keith Jones（牛津大学博士后）合作，曾参加全球第一份供应商社会责任规范（Code Of Conduct）运作程序的起草和编写。在4年的企业内部培训和5年职业训练导师生涯中，曾为超过12,000人次做过2,000余学时的管理训练。

□ 汪老师

曾就职于广州一大型中外合资企业人力资源部，主持公司内部员工培训，有多年丰富的教学工作经历，师承国际著名成功学培训大师赵智光博士，结合中国企业的实际情况，在消化吸收的基础上，将国外最新的培训理念和风格移植本土的培训中；同时，将90年代末期产生的一门崭新管理技术——“教练技术”运用于培训中，形成一套独特的培训方法。

▣ 汤老师

管理学学士、人力资源硕士、采购和库存控制咨询项目实施顾问，曾在某日本国际跨国公司任职采购部长 7 年，在日本接受过最先进的采购和库存管理教育。曾担任生产班长、品管员、生产计划信息员、物控员、生管员、船务、报关员、采购员。有丰富的实战经验。在给生产型企业设计采购和库存控制方案方面经验丰富。通过其设计的采购和库存控制方案，企业有效的控制了采购成本、减少了库存、降低了呆滞物料、生产停线也得到了改善。融理论与实践之中，学员反映学到很多可以解决实际问题的方法，对工作有很大帮助。获得人力资源硕士学位后，在某欧洲国际跨国公司担任人力资源经理助理。是美国最大培训公司 Alamo 培训公司，在中国培训、认证和授权的培训师。

▣ 秘老师

高级培训师、咨询师，MBA，曾任万杰高科培训总监，负责员工培训工作，专长于企业人力资源战略规划、培训系统、绩效评估系统的建立与发展等领域。国家 ISO9000：2000 注册审核员，德国莱茵公司注册培训师；普华信（国际）管理顾问公司特约研究员和高级咨询、培训师；人生格言：设计好自己的梦，然后全力以赴。为企业服务理念：帮企业引进先进的、适合于自己的管理模式，提升企业持续竞争力，实现企业的利润最大化。

▣ 马老师

中国人民大学人力资源管理专业硕士结业。从事人力资源管理 9 年，自 1994 年以来曾在国营、台资、港资等企业担任人力资源及培训中、高级主管，拥有丰富的人力资源管理实务经验。在企业从事人力资源及培训期间，积累了丰富的管理实务，在员工培训与发展体系、绩效管理、培训效果评估方面颇有建树，直接参与和协助众多国内外知名企业建立或改善薪酬管理制度、员工绩效评估系统、员工培训系统等，在工作分析与评价、薪酬系统、绩效管理、员工培训与发展等人力资源专业领域深有心得。

▣ 李老师

中国人民大学客座研究员、中国管理科学研究院研究员、中国人民大学商学院及中山大学颐园学院高级经理工商管理（MBA）课程教授、中山大学教授经理研究会特约顾问、原广州亚加达 miniMBA 教育中心负责人、管理系教授、系主任、“在职经理人 MBA 班”及“国际项目经理文凭班”班《项目管理》、《管理学基础》课程教授。历任大型外资企业总生管，销售部、管理部经理，采购部经理、品管部经理、总经理特别助理，兼 ISO9000 委员会委员、培训经理、5S 委员会总干事、电脑化推行委员会总干事，职责涉及生产计划及订单跟踪，物料需求计划，采购及委外加工，成本控制，资财系统，曾全权主导推动实施某大型企业管理电脑化系统：独立完成系统规划、流程设计、组织并参与相关电脑程序的编写、独立撰写系统操作手册。

▣ 冯老师

1996 年从事培训职业，致力于心理学销售方面的研究，投入颇多时间与精力先后在深圳、广州、北京、上海、香港、泰国、新加坡深造学习心理学；并依据销售权威的 LIMRY 教材结合中国销售行业的实际发展情况以及人们（公司、客户、代理人）内心的想法设计了中国本土化的销售系统课程，具有丰富的课程研发能力，授课经验、技巧、能力、引导力及使命感更让每一位学员体会到用心从事销售事业的舒心与快乐。更重要的是从 1995 年至今一直坚持第一线的销售活动，并有效的与课程结合，使所授更具有生动性、实用性、可行

广州天河北路 175 号祥龙花园晖祥阁 1906 (510075) Fax : (86 20)85250137
mckenlin@hotmail.com

性、灵活性。。。。。

▣ 李老师

高级培训师，从事医药市场、销售工作 10 年的实战经验及实际业绩，曾任全球 500 强制药企业区域经理、大区经理、历任国内 50 强制药企业市场销售总监。具有丰富的处方药品、非处方药品、保健药品实际操作经验，并在职业生涯中长期接受国内外各种培训，为 SB（史克必成）管理学院认证培训讲师，为以下企业进行过咨询及培训：浙江海正、桂林三金、山东阿胶、连云港正大天晴、株洲千金、北京万辉、武汉马应龙等。培训风格：实战案例丰富，具有可操作性，信息量大，注重解决实际问题。

▣ 范老师

从业 10 余年先后经历国营企业、民营企业、港资企业、台资企业、企业顾问公司，从基层生产管理开始，不断提升个人管理理念和能力，一直到任职企业的中、高层生产/行政/企划主管，历任内地某中型国营企业厂长、东莞某大型台资企业生产主管/行政主管/策划主管/培训导师、东莞某港资企业副总经理、浙江某民营企业总经理。

▣ 李老师

理学硕士，曾任大学讲师，曾任广州市新景隆企业有限公司副总经理，从事企管管理工作 10 余年，担任过各类企业的不同中高级职务，既是一名成功的职业经理人，又是一个资深的 HR 专家和资深讲师，拥有丰富的企管和培训经验。在 HR 管理组织发展理论与实务方面有深厚的造诣。

▣ 杜老师

投标及谈判专家、资深培训师，早年任教于华中工学院汉口分院经济管理系，后在深圳和海南的一些大型外企从事十余年的营销和管理的工作，曾先后担任海口市希尔利科技服务公司总经理助理和深圳中华集团大区营销经理，其他曾担任过的职务还有：深圳中望物业有限公司副总经理、武汉迪夫商务有限公司副总经理，并于 98 年作为创始人之一创建了在国内手机行业排名第一的网站：www.younet.com。曾主持数百小时的企业内训课程，是美国管理协会 AMA 授证讲师和美国国际训练协会 AITA 职业资格认证培训师。

▣ 陈老师

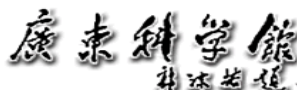
美国纽约州立大学心理学硕士，美国著名的 DDI 课程的认证讲师，美国人力资源管理协会会员，香港培训专业协会会员，致力于“管理技术与管理才能发展”的专业研究。曾担任闻名遐迩的跨国公司达能集团亚太某食品企业集团总部培训经理，负责培训制度的建立与执行，同时兼任人力资源总经理助理，负责跟进招聘、绩效评估、薪酬福利工作的推进。2001 年加盟著名外资咨询公司，担任职业培训导师，同时兼任中高层职业经理人心理咨询师。两年来成功地主讲了近百场的“管理才能发展”的专业公开课程，并获得一致的好评，拥有丰富的咨询、管理经验。

▣ 杨老师

市场研究与营销管理咨询顾问，中山大学 MBA 课程客座教师，拥有近十年跨国公司营销、市场研究和咨询顾问的职业经历，尤其在市场营销及市场研究领域积累了丰富的实践

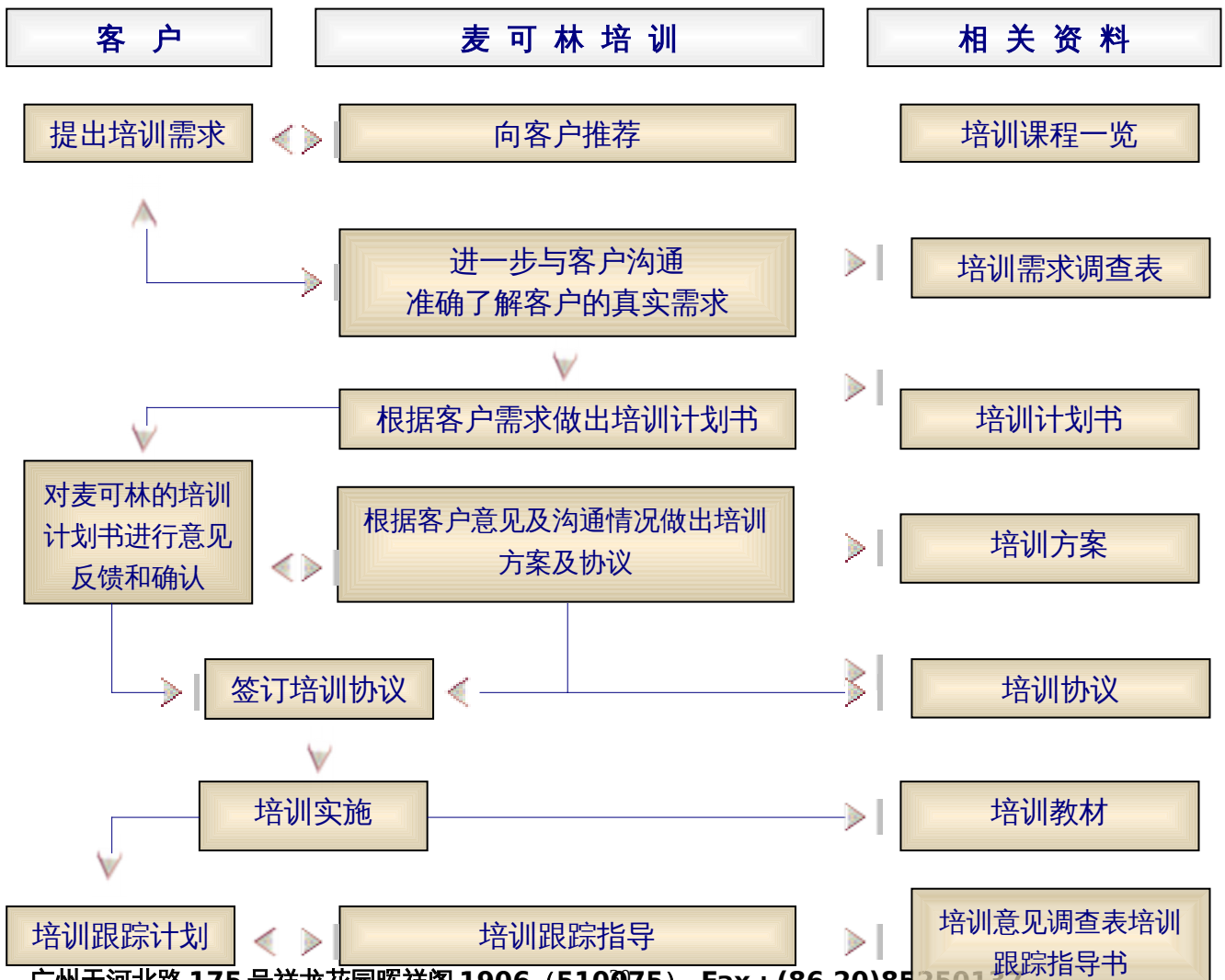
经验。曾服务于百时美-施贵宝(BMS)、壳牌石油(Shell)等国际知名企业，熟悉外资企业产品的营销运作和竞争环境。具有国内外工商管理课程的培训经验，曾为多家企业做过多量身定造的内训，同时也为高校执教系统的 MBA 学位课程。教育背景：美国佛罗里达大学(University of Florida) MBA in Marketing，中国科学院理学硕士。

部分客户





企业内训服务流程





广州天
mcke

2004 年度公开课程介绍

序号	月/日	课程名称	课程用时	课程顾问	课程费用
1	2/28~29	产品经理特训营 (第二期)	2 天	朱成	2400
2	2/22	心新人财培养工程系列课程 - 企业员工情绪管理	0.5 天	何常明	100
3	2/15	培训师养成特训 (TTT)	2 天	刘晓	1500
4	2/21	职业形象与商务礼仪	1 天	高宝君	400
3	三	产品经理特训营 (3)	2	朱成	2400
4	3/20~21	打造现代妖精—女性人格魅力塑造专题讲座 (第一期)	1.5 天	李泽尧	500
5	三	心新人财大型主题论坛 (3)	0.5	何常明	100
6	四	竞争分析与策略对应 (1)	1	杨晓东	1800
7	四	智慧为王—经理人必须超越的五大心理台阶主题讲座 (1)	1	李泽尧	1200
8	四	心新人财大型主题论坛 (4)	0.5	何常明	100
9	四	产品经理特训营 (4)	2	朱成	2400
10	五	心新人财大型主题论坛 (5)	0.5	何常明	100
11	五	产品经理特训营 (5)	2	朱成	2400
12	六	双赢谈判技巧专场培训会	1	赵大勇	1200
13	六	打造现代妖精—女性人格魅力塑造专题讲座 (2)	1	李泽尧	500
14	六	心新人财大型主题论坛 (6)	0.5	何常明	100
15	六	产品经理精彩特训营 (6)	2	朱成	2400
16	七	连锁经营管理专场培训会	2	钟越	2200

17	七	智慧为王—经理人必须超越的五大心理台阶主题讲座 (2)	1	李泽尧	1200
18	七	心新人财大型主题论坛 (7)	0.5	何常明	100
19	七	产品经理特训营 (7)	2	朱成	2400
20	八	目标管理与绩效考核专场培训会	1	李庆远	1300
21	八	打造现代妖精—女性人格魅力塑造专题讲座 (3)	1	李泽尧	500
22	八	心新人财大型主题论坛 (8)	0.5	何常明	100
23	八	产品经理特训营 (8)	2	朱成	2400
24	九	竞争分析与策略对应 (2)	1	杨晓东	1800
25	九	智慧为王—经理人必须超越的五大心理台阶主题讲座 (3)	1	李泽尧	1200
26	九	心新人财大型主题论坛 (9)	0.5	何常明	100
27	九	产品经理特训营 (9)	2	朱成	2400
28	十	心新人财大型主题论坛 (10)	0.5	何常明	100
29	十	产品经理特训营 (10)	2	朱成	2400
30	十一	合法节税筹划方法专题研讨会	2	孙炜	1800
31	十一	打造现代妖精—女性人格魅力塑造专题讲座 (4)	1	李泽尧	500
32	十一	心新人财大型主题论坛 (11)	0.5	何常明	100
33	十一	产品经理特训营 (11)	2	朱成	2400
34	十二	智慧为王—经理人必须超越的五大心理台阶主题讲座 (4)	1	李泽尧	1200
35	十二	心新人财大型主题论坛 (12)	0.5	何常明	100
36	十二	产品经理特训营 (12)	2	朱成	2400

1. 请根据您的需求选择课程并直接与我们联系,以便我们作出更好的调整。
2. 每月课程按当月的推广信息为准,最新信息将在网上即时发布。