
《华为管理之道和华为基本法》

从体系建设到项目运作和管理

曹建明

【课程目标】

新常态需要什么样的市场模式，不需要什么样的市场模式？

向华为学习什么？

全面了解华为的战略体系；

全面了解华为的组织构架；

全面了解华为的文化与市场文化；

全面了解华为的人才选拔；

全面了解华为的培训体系；

全面了解华为的绩效管理体系；

全面了解华为的任职资格体系；

全面了解华为的团队激励体系；

全面了解华为的销售项目运作和管理体系。

【课程亮点】

向华为学习什么

人力资源管理的目标

华为的营销战略

华为的价值

【授课对象】 各级管理干部

【课程时长】 12 小时

【课程大纲】

单元一：向华为学习什么

0、新常态下需要、不需要什么样的市场模式？

1、为什么要学习华为？

2、华为的价值；

3、有关华为成功的多种说法；

4、关键词 1、狼性文化；

5、关键词 2、人才牵引；

6、关键词 3、国际化；

7、关键词 4、中西合璧；

8、关键词 5、华为基本法；

9、关键词 6、技术优势；

10、关键词 7、任正非；

单元二：华为的营销战略

- 1、华为营销战略；
- 2、华为营销战略（早期）；
- 3、成功基因：营销策略；
- 4、品牌营销：国际化；
- 5、华为以客户需求为导向；
- 6、华为唯一不同的价格；
- 7、华为的一五一工程；
- 8、华为营销战的战略执行；
- 9、华为的客户关系营销；
- 10、华为客户关系营销的操作手法；
- 11、华为的营销控制方案；

单元三：华为的营销组织架构

- 1、以客户为中心的营销模型；
- 2、公司组织结构总体特征；
- 3、公司主体组织架构；
- 4、营销系统的组织和队伍建设；
- 5、华为全球营销构架；
- 6、国内营销组织结构总图；
- 7、国内产品行销办公室组织结构图；
- 8、国内办事处组织结构；
- 9、办事处组织架构解读；
- 10、办事处业务支持科工作职责；

单元四：华为文化与市场文化的

- 1、企业文化是对人的思想的管理；
- 2、华为公司的核心价值观；
- 3、华为市场文化的；
- 4、华为危机论；
- 5、竞争力是企业生存之本；
- 6、价值体系；
- 7、考核出来的企业文化 - 理念到实践；

单元五：华为营销人才选拔

- 1、华为招聘的排他条件；
- 2、决定个人绩效成绩的关键所在；
- 3、华为营销人员素质模型；

单元六：华为营销培训体系

- 1、华为公司培训体系；
- 2、培训推动任职能力提升；

-
- 3、营销系统培训组织架构；
 - 4、培训体系 - 培训类别；
 - 5、培训类别；
 - 6、培训资源的开发与管理；
 - 7、培训课程体系；
 - 8、营销系统导师制；
 - 9、营销客户经理模型；

单元七：华为营销绩效管理体系

- 1、价值评价是人力资源管理的重要工作；
- 2、华为十大管理要点第一条；
- 3、绩效管理；
- 4、华为绩效管理的逻辑；
- 5、组织气氛；
- 6、考评体系的基本假设；
- 7、管理者的绩效观念；
- 8、绩效管理的三大纵向内容；
- 9、销售部经理考核；
- 10、销售员考核；

单元八：华为营销任职资格体系

- 1、营销科举制；
- 2、营销专业任职资格适用的人群；
- 3、建立任职资格管理体系的目的；
- 4、任职资格衡量要素；
- 5、任职资格等级与角色；
- 6、任职资格体系的程序；
- 7、营销专业标准单元；
- 8、营销专业任职资格模板；

单元九：华为营销团队激励体系

- 1、华为激励的发展历程；
- 2、薪酬制度的宗旨；
- 3、华为对关键人才的激励；
- 4、市场部荣誉激励；
- 5、表彰激励；