

简介



姓名：胡浩（Thomas）

国籍：中国 学历：管理学硕士

中国当代管理咨询行业领军人物、国家首届注册管理咨询师
企业管理落地式辅导第一人、担任多家上市公司集团管理顾问

公众号胡言非语、喜马拉雅专栏胡言非语创始人

中国电气服务网创始人

曾任TDI集团董事、副总裁、TDI学院院长、狮子湖集团副总裁

曾任中国电信研究院企业研究分院项目技术总监

曾任华为市场部高级项目经理、市场财经部高级经理

2010年度新浪财经、经济观察报联合推选“抗击经济严冬资深管理专家”

担任众多著名企业的骨干人才发展导师，包括美的集团、欧普集团、茅台集团、万科集团、OPPO手机、三星集团、中国移动、中国银行、国金证券、温氏集团、江中药业、九牧集团、方太集团等。

企业研究及学术成果简介：

胡浩先生被众多企业誉为中国企业最受欢迎的实战顾问（担任中国普天、中国电信、中国移动、万维集团、乐智教育、农产品股份、江中药业等多家著名企业集团顾问）

创立及管理多家企业，并辅导超过600家知名品牌企业运营与人才培养

胡浩先生曾在著名企业任职高管且创立全国性企业，在制造业、通讯行业、保健、食品及饮料及金融行业具有广泛咨询与培训经验，在项目管理与执行力、渠道管控、业务流程优化、组织机构调整、人力资源管理、市场及销售管理、市场调研与营销决策、消费者需求及行为研究等方面进行了多年的深入研究及企业实践。在《中国人力资源开发》、《天津经济》、《市场研究》、《今日企业》、三茅人力资源网、MBA 智库、人大经济、中国管理咨询网等期刊及媒体设立专栏并发表多篇论作。

咨询与培训简介：

1. 胡浩先生培训成果简介

1.1 培训产品

胡浩先生致力于企业组织与人才的动力提升，开发出系列理论与实践高度结合的课程，主要培训课程产品为：《全面项目化管理》、《MTP 管理者技能提升》、《经理人结构化思维五项修炼》、《消费者行为学与营销策略》、《经理人清单式管理》、《有效的问题分析与解决》、《将战略落地——卓越的目标设定与计划管理》、《新业务开发与市场需求研究》、《大订单销售项目式销售技能》、《目标管理与绩效管理》、《基于业绩的执行力体系》、《市场调研与营销策略》、《品牌塑造与量化管理》、《顾问式销售》等，课程均紧密结合企业实际，大大增强培训的实效性。

授课风格：讲课技巧绝非一般理论型讲师可及。其课程设计视野开阔，极具洞察力和实战性。其讲课风格热情、生动、活泼、深具机智幽默与智慧技巧；口才表达风趣、启发技巧超强、学员评价 90 分以上。

OPPO 手机	消费者行为分析与市场策略
厦门大学管理学院	消费者行为学与营销策略
	将战略落地-有效的目标设定与计划管理
广州从兴电子	将战略落地-有效的目标设定与计划管理
	MTP 经理人管理技能提升
深圳交通中心	全面项目化管理
深圳国资委	全面项目化管理
茅台集团	消费者行为分析与市场策略
绿都地产	将战略落地-有效的目标设定与计划管理
顺丰快递	MTP 管理能力提升
美的集团	项目管理实战
	有效的问题分析与解决
	目标与计划管理
	结构化思维

北京亚星集团	将战略落地-有效的目标设定与计划管理
广州从兴电子开发有限公司	有效的问题分析与解决
科锐集团	全面项目化管理
欧普集团	MTP 管理能力提升
迈普集团	将战略落地-有效的目标设定与计划管理
SGS 广州公司	有效的问题分析与解决
富临集团	自我破局 (高管班)
成飞集团	有效的问题分析与解决
蓉生药业	有效的问题分析与解决
妈妈网	全面项目化管理
联想集团	有效的问题分析与解决
三星半导体	全面项目化管理
凯乐石	全面项目化管理
王府井百货	有效的问题分析与解决 (总经理班)
中国移动广东分公司	大客户关系营销 (面向大客户经理团队) 问题分析与解决
	全面项目化管理
报喜鸟集团	问题分析与解决
莱尔德电子	问题分析与解决
英国商会	项目管理实战
中国移动贵州分公司	移动客户消费行为与营销策略 项目管理实战
医乐士(天津)	问题分析与解决
瑞士 SIKA	有效的问题分析与解决
牧羊集团	将战略落地-有效的目标设定与计划管理
延长壳牌	有效的问题分析与解决
广汽物丰	有效的问题分析与解决
上海交通大学 MBA	消费者行为与营销调研 将战略落地-有效的目标设定与计划管理
中国移动陕西分公司	通信行业新产品规划与客户需求分析 大订单销售流程项目管控与销售技能

中层职业化系统修炼 MTP 课程

长虹集团	MTP 管理能力提升
中国移动云南分公司	打造金牌营销团队
南方电网广东某分公司	项目管理实战
广东省某市电信公司	项目管理实战（面向项目管理团队）
某省烟草公司	消费者行为学与营销策略
日本永旺吉之岛	消费者行为学与营销策略
广东电信实业有限公司	管理层量化培训体系
鹰牌陶瓷（新加坡上市公司）	项目管理培训（面向高层及全体中层管理者）
提爱思全兴汽车	将战略落地——有效的目标设定与计划管理
瑞士某家装公司广东分公司	有效的问题分析与解决（基层及中层团队）
浙江世友木地板公司	项目管理培训（面向全体中层管理者） 品牌塑造与量化评估（面向全体中层管理者） 有效的分析与解决问题（经销商及市场部）
香港新世界地产	市场调研实务（面向大项目团队）
香港康升家具公司	品牌塑造与量化管理（经销商及市场部） 项目管理培训（面向高层及全体中层管理者）
湖南亚华乳业	消费者行为学研究与市场推广项目 项目管理培训（面向高层及全体中层管理者） 新产品开发与需求研究（面向市场部人员）
中国银行	人力资源培训体系的建立（面向中层管理者）
江中药业集团	消费者行为学研究与产品开发项目 品牌塑造与量化管理项目 项目管理实战培训（面向项目管理团队） 市场调研与营销策略（面向市场部人员）
依波路手表	有效的问题分析与解决（面向中层营销人员） 消费者行为学（面向中层营销人员）
广东省粮食实业集团	品牌与品类规划 项目管理实战培训（面向中层管理人员）
广东省福加德集团	骨干干部年度训练营辅导项目

1.2 其余部分合作客户介绍

OPPO手机、茅台集团、成飞集团、中国银行、农业银行、建设银行、中国移动、英国商会、美的集团、瑞士SIKA、广汽物丰、SGS、三星半导体、顺丰快递、壳牌、南方电网广东分公司、永旺集团吉之岛、鹰牌陶瓷（新加坡上市）、浙江世友木地板公司、湖南亚华乳业、江中药业集团、美国科锐（惠州）、广东省粮食实业集团、合景泰富地产、迪康药业、光大地产、溢达集团、深宝华城、莱尔德、上海锦江、立信集团、中数通、大地电影麦克维尔集团、上海大剧院、虹桥机场、广州金鹏集团、鸿波控股、中远物流、长讯实业中捷通信、爱施德集团、北京亚星、好易通、欧普集团、华润涂料、香港康升家居、康佳集团、深圳欧贝特卡系统科技、深圳市金溢科技、威创电子、吉斯迪、蓉生药业、赤湾集装箱、大大科技、步步高教育电子、天讯电信、深圳金地、牧羊集团、南方通信建设股份时代地产、携程旅行网、真功夫餐饮、广东电信实业、南京菲亚特、赫克力士化工（江门）有限公司、联想信息、香港新世界地产、中国石油、民生银行等国内外著名企业。

2. 胡浩先生咨询工作成果简介

胡浩先生还担任多加知名企业的常年管理顾问，为企业的市场营销、人力资源等方面管理提供顾问意见，并执行实施辅导。胡浩先生创立与改进国外公司数十套操作管理模式，并将这些模型运用到中国企业的实际运作过程中加以检验，最终从中筛选出切实有效的管理模型十余种，这些几乎涵盖企业经营发展整体价值链的具体指导模型从战略目标制定到具体任务分解、从具体工作评判标准到工作与员工薪酬匹配、从一项具体工作的流程规范到将工作固化为操作手册、将企业管理日常工作从原来的粗犷型，人为标准型提升到精细化，系统化的层面上，使企业的发展与日常经营工作真正纳入到系统保障这一全球公认的发展轨道上来。

胡浩先生负责的咨询客户数十家，包括中国移动、中国电信、中国银行、三正集团、999药业、怡宝矿泉水、真功夫餐饮、广东电信实业、鹰牌陶瓷、江中药业集团、亚华乳业、南京菲亚特、香港新世界地产、中国石油、民生银行等国内外著名企业。

胡浩先生在2018年度正在担任的顾问项目包括众多上市公司，包括：

中国普天集团，担任年度集团顾问，负责基于战略落地体系的年度顾问项目，通过将集团战略目标树立及有效分解，转化为中基层可执行的项目、任务，并导入核心管控工具月度进行跟进和辅导，保障新能源事业的目标达成，持续辅导中。

中国电信万维集团，担任软件事业部问题改善辅导项目顾问，由于多次对企业进行培

训，了解企业实际问题，从而设立改善项目，针对上千人的软件研发团队进行问题定期梳理、分析、改善计划、跟进执行、结果评估等方面的顾问工作，实现改善价值超过亿元产值，并形成诸多工作标准化成果，持续辅导中。

中国电信乐智教育，担任年度目标管控体系顾问项目，从高层目标梳理出发，对各部门重点工作进行辅导，月度进行工作质询、思路探讨、工作改进等，设立重点项目超过 30 个，并创新产出软件产品工作包、软件人才技术开发体系等，持续辅导中。

深圳农产品股份（000061）电商总部、大白菜科技，担任年度顾问，全方位进行辅导，包括战略定位、年度目标设定、重点项目设定、运营问题辅导、人才梯队建设、关键问题改善等，持续辅导中。

胡浩先生在管理咨询方面近年其余部分负责项目简要介绍如下：

负责深圳农产品股份公司整体战略项目化导入项目，从战略 KPI 到公司级项目、事业部项目、部门项目的全面梳理和诊断、监督，帮助整个集团以项目的方式进行管理和运作获深圳国资委标杆项目。

负责某移动省公司员工素养提升培训体系建立，为企业设计各岗位族的素养层次要求及培训课程，并以素养分为枢纽，以 W&DP 为实施方式高效运作培训体系。

负责某著名外资汽车制造公司人力资源项目，进行内部文化及管理流程诊断，制定内部员工满意度提升方案；对原有薪酬制度进行分析，定性定量结合研究，提供薪酬改进方案。

辅导国内 OTC 销售第一的江中药业进行全年销售渠道建设。主要工作内容包：对各大区实施全面项目化管理培训、销售部年度项目立项指导、渠道量化管理指导，包括渠道覆盖提升、终端表现提升、经分销商满意度提升等方面的项目；负责对销售部员工进行职业生涯规划、员工素养提升体系建立工作。

负责江中药业集团市场部品牌营销顾问项目，进行常规品牌管理顾问指导，涉及品类/品牌规划、年度经营计划制定、广告开发量化管理、公关活动立项、产品概念开发、包装量化管理、产品功能测试管理等方面顾问指导。

负责广东省某电信实业公司管理岗职业素养培训体系项目，为管理岗员工搭建通用管理素质模型，并设计课程体系，导入培训实施。

负责某移动省公司集团客户中心全年营销顾问项目与渠道管理项目，主要工作内容包：年度工作立项及分解、渠道研究与提升、产品品类规划、产品知名度研究。

负责广东电信省公司农村渠道规划、无线部渠道规划、社会渠道规划等重要项目；曾

负责重庆电信公司的综合滚动规划、资本性支出预算体系等项目。

负责中国信号百公司业务规划项目与品牌规划项目，主要包括对各项业务的收入预测、商业模式、发展轨迹等方面的研究，以及对现有业务架构调整，建立品牌管理架构，并设计各品牌发展及管控方案。