

华为管理创新的成功之道

课程简介

背景：

从某种意义上讲，华为发展到现在，算是一家比较成功的企业。坊间有很多流传，比如华为的狼性销售，比如华为强大的技术研发实力，华为海外市场的拓展，华为人力资源方面的特殊性管理，员工“掐尖”式的招聘，华为对干部选拔的独特做法等等。

本课程系统的让大家简单了解一下华为 30 年以来从弱小到逐渐长大到强壮的过程。华为经理了 1.0 版本到 4.0 版本的蜕变过程。这期间，华为边做边学，边做边改，从跟随者、模仿者到技术引导者的进步历程。同时摸索出了一套适合中国企业的管理方法，不断创新的成功之道。

课程收益：

- 通过两天的交流，让企业能够了解华为在企业管理上的基本做法及管理创新的全貌。
- 华为的做法是经过实践证明的切实可行的经验，也是中国公司可以做到的。华为的很多做法是基于对人性的认知。

目标学员

适用于中高层管理者。

学习目标

- 了解华为是如何在管理上不断创新，持续改善的。
- 对照本公司在那些问题上推行不下去或执行不到位的原因
- 华为的哪些做法是可以借鉴的

主要学习程序、内容及形式

一、了解任正非

二、战略增长之道

- 1 力出一孔，有所不为才能有所为
- 2 华为竞争战略的财务视角
- 3 华为公司的经营目的
- 4 价值创造的两个轮子
- 5 华为增长之道

- 6 产品发展的路标是客户导向的
- 7 创新是华为发展的不竭动力
- 8 管理变革的方针

三、以奋斗者为本的高绩效企业文化

- 1 华为的文化观
- 2 格局比能力重要
- 3 以奋斗者为本的

四、以客户为中心的组织、流程与集成管理平台

- 1 未来的竞争是管理的竞争
- 2 共同价值守护与共同平台支撑下的分布式经营模式
- 3 华为的管理原则
- 4 华为的经营模式

五、训战结合的干部管理之道

- 1 干部是打出来的
- 2 干部管理业务架构
- 3 干部管理七步曲

六、独特而有效的知识型员工价值管理模式

- 1 员工是华为的最大财富
- 2 员工绩效管理
- 3 员工价值评价

讲师及引导员

讲师 杜祥林

1996年加入华为,历任广州代表处副代表,光传输产品部副总监/北京分部总经理,国家传输干线组组长、武汉代表处电信系统部主任、副代表,捷克国家总经理,东欧地区部(罗马尼亚)副总裁,销售管理部部长,西欧地区部(英国、德国)副总裁,政府关系部部长,客户关系管理部部长;欧洲地区部(德国)副总裁,人力资源管理部部长。2011年从华为退休后,担任某知名公司董事,总裁。并担任国内数十家企业的高级管理顾问。13年返聘回华为担任高级管理顾问,并任华为大学教授,主要对企业做管理咨询和培训。主要方向是企业管理,领导力提升,市场营销、企业文化的内涵与创建、人力资源管理等方面的授课与咨询。

长期从事管理岗位工作，具备丰富管理经验、业务经验和管理理论功底，在营销管理、客户关系管理、领导力、组织执行力、企业管理与文化建设、人力资源等领域有深刻理解和丰富的授课经验。

主要讲授课程

《管理者角色认知》《高绩效团队建设》《行业客户解决方案营销方法》《华为企业文化》《华为人才战略》《构建激励型的领导思维模式》《绩效管理》《员工管理艺术》等。

授课经历

曾在北京移动、天津联通、四川铁塔、四川移动、重庆电信、新疆移动、新疆电信、新疆联通、新疆铁塔、陕西移动、宁夏移动、河北移动、山东移动、山东电信、内蒙移动、内蒙联通、内蒙电信、吉林联通、吉林移动、上海电信、辽宁移动、沈阳移动、西藏移动、西藏电信、江苏移动、江苏电信、河南移动、河南联通、贵州移动、贵州联通、江西铁塔、江西移动、青海移动、青海绿色能源、杭州中恒电气、华钴友业、中通集团，上海盛大集团、中国通信建设集团、中国重工、中石化等 100 多家省市电信运营商、大型央企国企公司授课，授课气场强大、风格直击主题、循循善诱、善于分享自身经验，满意度均在 96 分以上。

授课经历长达 13 年，保持着每年 110 班天的授课记录。

学习前准备

无

课程时长：2-3 天

班级人数：50 人以内