

华为国际化市场拓展实践课程大纲

【课程背景】

国际化是集团化企业的必由之路，本课程旨在帮助正在拓展全球业务的企业对标华为实践，学习华为在国际化不同阶段的策略和打法，支撑企业的国际化策略落地。

【课程目的】

1. 了解华为国际化的历程及成功要素
2. 学习华为国际化的业务运作体系
3. 启发中国企业找到国际化的落地路径

【课程时长】 1 天

【课程对象】 全球销售管理部负责人、区域销售负责人、公司战略规划部人员等

【授课方式】 讲授+案例分享

【课程大纲】

一、华为国际化历程回顾

- 1、华为国际化的背景
- 2、华为国际化的指导方针与规划
- 3、华为国际化不同阶段的战略重点
- 4、华为国际化进程回顾

二、支撑国际化的业务与流程

- 1、华为不同时期的国际化业务演变
- 2、华为整体海外组织布局及运作
- 3、华为总分流程协同
- 4、华为“铁三角”组织运作
- 5、华为全球协同运作平台

三、支撑国际化的组织管理

- 1、国际化的组织和组织考核体系
- 2、国际化优秀人才吸引

- 3、海外人才管理策略
- 4、海外干部管理策略

四、华为国际化实践的总结

- 1、国际化的三个层次
- 2、国际化从 0-1 的三个核心要素
- 3、国际化从 1-N 的三个核心要素
- 4、差异化本土管理三个核心要素

【顾问介绍】

	<p>陈雨点，战略到执行解决方案顾问、组织变革专家，20 年工作经验，其中华为 14 年工作经历，6 年多在华为海外承担市场拓展工作；</p> <p>华为 GMDP 课程组织和人力资源模块的内容设计和推行者；</p> <p>香港城市大学 EMBA、华南理工大学经济学学士</p>
<p>担任招商银行深圳分行、新希望集团、浙江金融资产交易中心、宁波金田铜业集团、中国智能交通集团、纳通医疗集团、银雁金融科技集团等企业咨询顾问；</p> <p>浙江大学、厦门大学、深圳大学、中南财经政法大学、香港城市大学客座讲师。</p>	

- **【华为职务】** 曾任：华为人力资源总裁助理、华为资深人力资源专家、组织变革项目推行总监、海外国家市场拓展总监/公关事务总监。
- **【华为履历】** 先后在华为公司总部（深圳）、北京代表处、亚太总部（马来

西亚)、印度代表处、东南亚总部(泰国)、泰国代表处、缅甸办事处、集团人力资源管理部、片区联席会议等部门任职,参与了华为海外市场拓展,以及多项华为的管理变革项目,具有专业的组织和流程变革运营经验,是华为人力资源管理、管理变革咨询、国际市场拓展、区域公共关系及品牌管理、国际化、公司战略实践者、贡献者。华为公司金牌个人、公司金牌团队等多项公司级荣誉获得者。

- **【服务内容】**为多家上市企业提供:从战略到执行、国际化拓展、流程体系建设、组织变革管理、人力资源转型、集团治理管控、海外市场拓展、客户关系管理等。
- **【客户评价】**多年的一线历练和华为变革经历,使陈老师在众多管理专家中独树一帜,成为为数不多同时具有战略高度和管理实践落地深度的跨领域、跨职能、国际化业务专家和管理变革专家。
- **【客户反馈】**陈老师主导的战略执行和绩效落地辅导项目是深入业务的,不只是帮助我们落地方法论,更重要的是启发管理者的思考和能力的提升,三年我们的销售收入从**18亿**提升到**40亿**。

——深圳银雁 CEO 梁岚

- **【客户反馈】**中电华星成立20多年以来,在**2019年**取得了历史最好的业绩,这和导入陈老师的全面绩效管理服务不无关系。

——中电华星董秘 Tina 张

- **【客户反馈】**陈老师团队的不同在于:整个过程中体现的专业和敬业的力量,而且真正把能力传授给了我们,参与项目的每个人潜力都被激发,有很大的进步。

——长飞光纤 HRVP 周焱琚