

# 课程概要

## 课程前言

1987年任正非先生集资2.1万元成立了华为公司；2013年，华为已经成为一家跨国集团，超越爱立信、诺基亚等众多国际巨头，成为世界上最大的通信设备制造商，在100多个国家设有办事处和子公司；2019年，面对美国的封杀，华为的销售额仍然超过了8500多亿元。

华为是中国企业的一个奇迹，也是世界通信企业的一个奇迹。

华为的成功源于华为30多年的战略布局与落地执行，那么华为是如何对公司长期发展进行战略布局以及扎实落地的？培训师以在华为20多年的亲身经历，为你做系统的解读。

## 课程收获

- 了解华为的战略管理模型
- 了解华为管理变革的成功要素
- 了解华为是如何依靠企业文化支撑战略发展的
- 了解华为支撑战略发展的决策与组织模式
- 了解华为的产品研发是如何从战略策划到执行的
- 了解华为的市场战略是如何从制订到落地的
- 了解华为的采购管理是如何支撑华为发展战略的
- 了解华为的人力资源战略管理方法

## 授课形式

以举例、研讨为主，全方面解密华为，让学员深刻理解华为的成功之道。

课堂讲解占70%，问题解答占10%。讨论分析占20%。

整个授课时间2天

## 课程对象

企业中高层管理者及其他对管理感兴趣的员工。

# 课程大纲

## 1. 华为的发展历程

- 1.1 华为的发展历程
- 1.2 为什么华为每次危机都能成功摆脱困境

## 2. 华为的管理变革之路与战略管理模型

- 2.1 为什么华为要做管理变革
- 2.2 华为管理变革的成功要素
- 2.3 华为的战略管理模型

## 3. 战略管理在企业文化方面建设方面的执行

- 3.1 华为的战略管理如何与远景和使命相结合
- 3.2 支撑华为战略的企业文化
- 3.3 学学华为如何搞企业文化

## 4. 解码华为的战略管理中的领导力与执行力

- 4.1 如何避免议而不决、拍脑袋决策
- 4.2 如何打破本位主义
- 4.3 如何打造超强的执行力
- 4.4 华为的组织架构分析

## 5. 产品从策划到落地的战略管理与执行

- 5.1 如何规划出有竞争力的产品
- 5.2 华为是如何打破产品研发中的部门墙
- 5.3 如何对产品研发进行管理
- 5.4 为什么华为产品能快速上市，抢占市场先机，获得超额利润

## 6. 华为的市场管理战略管理特色

- 6.1 华为的市场战略
- 6.2 华为是如何发现商机的
- 6.3 华为是如何做到以客户为中心的
- 6.4 华为是如何做到世界品牌 100 强的
- 6.5 华为是如何打击竞争对手的
- 6.6 你还在单打独斗，华为已经是“重装旅”打天下

## 7. 华为的战略采购管理特色

- 7.1 华为是如何满足众多产品的采购需求的
- 7.2 如何科学地评估物料价值
- 7.3 每年采购几千亿，如何防止内部腐败

## 8. 支撑企业发展战略的人力资源管理

- 8.1 人才管理才是根本
- 8.2 如何依靠激励制度鼓励员工
- 8.3 员工招聘如何支撑企业战略
- 8.4 员工培养如何支撑企业发展战略

## 9. 华为特色的从战略出发的干部管理方式

- 9.1 华为的干部选拔与淘汰机制
- 9.2 华为的干部管理任命机制
- 9.3 华为的后备干部管理机制模