



中山大學

SUN YAT-SEN UNIVERSITY

高等继续教育学院

行知优才研究中心

(综合管理方向)

总裁高级 MBA 课程研修班

招生简章

中国一流学府——中山大学

享有“华南第一学府”美誉的中山大学是由世纪伟人孙中山先生于 1924 年亲手创办的一所名校，是国家教育部直属的全国重点大学，为中国十大名牌高校之一。中山大学拥有雄厚的师资力量，全校共有教职工 13275 人，其中博士生导师 975 人，具有正高级职称的 1206 人，具有副高职称的 2374 人。在校各类学历教育学生 57000 多人。

中山大学高等继续教育学院是中山大学成人学历教育、非学历教育、以及网络教育办学实体。它可以整合和利用校内外的资源为社会提供继续教育服务。学院已初步形成了具有夜大教育，各类非学历继续教育及网络教育等多形式、多层次、多学科的成人教育办学体系。学院始终坚持“优质办学、服务社会”的宗旨，为地方经济建设和发展培养德才兼备的复合型人才。

近年来，我们已连续在广州、珠江三角洲及全省各地成功举办面向企业高层领导者、决策者的总裁高级 MBA 课程研修班，及面向中、高层管理人员的 MBA 精选课程高级研修班，学员近 5000 名，其中，总裁高级 MBA 课程研修班至 2012 年 6 月已成功举办三十二期，5000 多名企业家学员，分别来自广东各大企业的董事长、总经理、总裁、首席执行官等高层管理人员，受到了社会各界的广泛好评。

行知优才研究中心介绍

华南第一学府——中山大学高等继续教育学院行知优才研究中心，是对总裁高级 MBA、在职经理 MBA 研修班培训从传统实战教学向科学化、精准化、个性化的升华蜕变，也是沿着国际工商管理的发展方向进行研发。

行知优才研究中心经过前期 8 年的积累和筹备（行知优才前身是华南地区最大的总裁班，企业中高层管理人员培训教育提供商），整合一流的商学管理教育资源，以继续教育中的中高层经理人教育与培训为核心，重点研发培训需求测评、教育技术、培训成果转化等应用技术内容。

行知优才研究中心将根植于华南，面向世界。以国际化视野结合地方智慧，致力于培养卓著而富有远见的商业领袖，为全球一体化的中国企业人才发展创造价值。

行知优才研究中心服务宗旨：

学习 向优秀的老师学习：EMBA 理论、方法、工具；
向同学学习：学习优秀的经验和失败的教训；
向优秀的企业学习：学习从小到大，从弱到强的成功之道；

友谊 同班同学之间的友谊
不同班级同学之间的友谊
与老师之间的师生友谊

合作 同学之间的企业管理经验交流合作
同学之间的业务合作
与老师之间的管理咨询合作

发展 提升本身的工商管理水平，发展自己
提升企业本身的管理团队水平，发展企业
最终促进企业全面健康发展

招生信息

培养目标 通过八大教学模块、十五门经典课程及案例研讨的深入学习，通过多次班级间企业交流及考察国内外优秀企业，全面系统掌握现代工商企业管理知识和决策方法；通过各种主题沙龙活动，进一步提升企业家的个人素质修养，具备在现代商业竞争环境中进行宏观决策与管理的能力，真正提升企业竞争力。

招生对象 董事长、总裁、总经理等企业高层领导者

授课方式 课程以导师讲授和案例分析为主，导入行动学习、教练技术、360 全方位测评技术，实战模拟和最先进的行知学习法，同时配合有国内外及广东优秀企业参观考察交流活动。

学习周期 12 个月，每个月利用周末上课 1-2 天（必修课），论坛及讲座另选，最后写学习总结报告。

授课师资 由北京大学、清华大学、中山大学、人民大学等各大名校著名教授、实战派导师、成功企业家等组成精英师资队伍，为学员提供一流的教学和指导。

招生人数 每班计划招收 60 人，资格审核通过后发入学通知书

报名时间 即日起

上课地点 广州

学习证书 颁发中山大学结业证书（由中山大学校长签章并加盖中山大学钢印）

费用标准 46800 元/人，其中学费 36000 元/人；杂费 10800 元/人（包括报名费、学杂费、教材资料费、课间茶点等费用，住宿、交通、考察等费用除外）

国内外商务考察专线设置：

- 1、广东优秀企业考察（如华为、立白、万和、美的、本田等）
- 2、新温州经济模式—温州考察专线
- 3、山东青岛知名企业（海尔、海信）考察专线
- 4、日本、韩国、澳大利亚知名企业考察专线
- 5、欧洲九国知名企业考察专线
- 6、美国知名企业及哈佛大学考察专线

课程设置

总裁高级 EMBA 核心课程

模块	课程名称	课时	课程目标
开学典礼	新生拓展	1.5 天	★在拓展训练中增进了解，建立友谊
	行知学习法	0.5 天	★理清学习理念、学会学习
学习工具模块	行动学习-催化技术	1 天	★行动学习催化技能学习与应用
	行动学习-解决问题工具	1 天	★解决问题十步法 ★GROW 模型
战略规划与对策模块	《企业经营战略管理》	2 天	★ 决策分析 ★ 基于数据、信息与知识的管理 ★ 六西格玛 ★ 决策的科技与艺术 ★ 战略与文化 ★ 现代质量观
	《公司治理》	2 天	★公司内外部权力与利益平衡与控制 ★法律框架内的所有权和经营权分配方法 ★优化经营层和管理层的协作关系与权力分配 ★掌握公司经营方向与管理层激励
	《商业模式创新》	2 天	★突破现有商业模式边界★跨越行业平均利润增长率★利用约束条件发展优势
市场营销与品牌量化管理模块	《企业量化管理》	2 天	★ 概念与理论 1. 事件结构模型 2. 年度经营计划的目标 3. 计划的分类 4. 年度计划的三大内容 5. 经营计划与营销计划 ★ 计划的结构制定原则与流程 1. 职业经理人的计划能力 2. 计划的结构 3. 制定计划的原则 4. 基础理论 5. 年度经营计划管理流程 6. 计划前资料准备 7. 营销价值链 8. 制定计划的组织流程 ★ 年度经营计划分布详解 1. 总体结构与内容 2. 项目启动会 3. 市场调研 4. 经营目标设定 5. 策略分析 6. 立项 7. 需求传递 8. 年度预算 9. 宣导 总结: 1. 十大契约关系 2. 年度经营计划的意义
	《市场营销与竞争策略》	2 天	★ 如何创造和维持客户满意度? ★ 以市场为导向的营销策略; ★ 因信息技术的发展而发生改革的新市场营销理念; ★ 营销模式的创新 ★ 竞争环境与竞争情报分析 ★ 博弈论对竞争策略的启示 ★ 优化结构形成新的竞争优势
人力资源与卓越领导力模块	《人力资源管理》	2 天	★人力资源管理概论 ★绩效管理体系 ★薪酬管理体系 ★招聘管理体系 ★培训管理体系
	《胜任力模型与领导力开发》	2 天	★掌握胜任力模型设计的基本原则和流程 ★学会应用各种测评技术综合地进行胜任力测评 ★认知领导力的是指在于提升组织的整体能力 ★帮助管理者形成独树一帜的领导力风格

财务运营模块	《财务管理与成本控制》	2天	★公司股权控制与反控制 ★报表阅读和分析演示 ★公司战略成本管理 ★部门业绩的评价 ★公司投资项目评价 ★企业预算管理
	《企业税务筹划与合理避税》	2天	★企业常见税务风险解剖与防范之道 1. 企业常冒的税务风险与表现形式 2. 企业税务稽查与风险防范 20 秘籍解析 ★企业运营与税收成本控制之道 1. 公司战略层面税收筹划 2. 公司经营层面税收筹划 3. 公司理财层面的税收筹划 ★税务筹划十大常用方法 ★问题交流与讨论
	《资本运营与投融资决策》	2天	★推开资本运营之窗 ★隐藏在并购后的战略 ★并购的流程与策略 ★尽职调查的玄机 ★如何进行企业估值 ★并购协议中的关键议题 ★整合与重组：协同效应 ★兼并收购案例实战分析
综合运营管理模块	《企业系统运营沙盘模拟》	2天	★熟悉企业全面管理系统 ★了解企业整体运作流程 ★理解不同职能依存关系 ★谋求企业系统效率提升
学习总结	期末学习总结报告	1天	总结会

基础课程及应用课程（12天，可任选五门课程选修）

序号	课程	课时
1	经济管理学的	1天
2	组织行为学	1天
3	行动学习催化及问题解决训练	1天
4	人力资源管理	1天
5	创新管理	1天
6	品牌营销管理	1天
7	深度营销与大客户管理	1天
8	财务管理及成本控制	1天
9	企业运营与项目管理	1天
10	企业领导心理学	1天
11	企业中层执行力提升	1天
12	管理沟通与团队建设	1天

以上内容可根据实际需求做适当调整

主题活动及沙龙 (7 大主题)

课程	目标	内容	时间
健康管理	企业家是社会财富的创造者，而他们的健康则是创造财富的财富。然而由于市场竞争的加剧，社会环境的压力以及企业家所承载的社会责任，使得越来越多企业家的健康状况亮起了红灯。企业家应该从长远和全面去考虑企业的发展 and 自身的健康成长，有意识的实施健康管理，构建健康管理生态系统。	本课程将从压力管理、心理健康、饮食科学、运动指导、自我调节等方面入手，全面深入的讲解有关健康管理的重要性及相应的有效措施，帮助企业家建立健康管理意识，强化健康管理方法，从而拥有健康的体魄和心理。	半天
压力与情绪管理	本课程旨在从人性化和组织的角度出发，帮助管理者减轻或消除组织中固有的一些压力来源，从而减轻员工压力，焕发员工的工作激情，激发他们的工作主动性与创造性，形成良性的工作氛围，从而压缩生产成本。	帮助管理者认识压力，学会应付和舒缓压力的方法，还与管理者一起探讨如何有效地为组织解压，通过建设与企业文化匹配的人性化工作环境，来改善企业心理环境，在有效的压力管理下达成企业与员工的双赢。	半天
亲子教育	亲子教育强调父母、孩子在平等的情感沟通的基础上双方互动，而且涵盖了父母教育和子女教育两方面。它是通过对父母的培训和提升而达到的对亲子关系的调适，从而更好地促进儿童身心健康、和谐地发展。	通过亲子互动游戏和儿童共享情感体验，促进亲子沟通，满足儿童内在的精神发展需求，鼓励孩子，学习孩子善于发现，积极思考的美好品质，家长和孩子平等，全面开发孩子的运动，语言，认知，情感，创造，社会交往等多种能力。	半天
九型人格	九型性格揭示了人们内在最深层的价值观和注意力焦点，它不受表面的外在行为的变化所影响。它可以让人真正地知己知彼，可以帮助人明白自己的个性，从而完全接纳自己的短处、活出自己的长处；可以让人明白其它不同人的个性类型，从而懂得如何与不同的人交往沟通及融洽相处，与别人建立更真挚、和谐的合作伙伴关系。	九型人格论是一门讲求实践效益的学科，属人格心理学范畴，是应用心理学中的一种，其应用范围广泛，有助于个人成长、企业管理及人际沟通和关系处理，特别适于企事业单位在人员招聘、组织构建、团队沟通过程中，作为评价人员性格的工具，近年来更扩展至夫妻相处、子女教育及亲子关系等方面。	半天
传统学术文化	作为中华传统文化的继承者，我们必须重新审视国学，从中华民族丰盛的思想宝库中寻找古代智者洞察事物的精髓、汲取睿智的管理哲学，深度认知管理文化之道。从历史看今天，通过领悟东方智慧，做当代的知识达人。探索人与社会、人与企业、人与自然环境的可持续发展之道健康、共存、和谐的建立全新的人类文明价值观。	俯瞰东西方文化的全新视角，探讨智道、人道、商道，成功的非“常”之道；博引上下五千年古今中外最智慧的经典个案，剖析商业文明中人的睿智脉络，领会天道法则忧勤惕厉；突破传统，以思维缔造非凡视野！	半天
家族企业管理	提升家族企业管理和绩效；解决冲突、凝聚团队、降低内耗、提升业绩；透析家族企业的管理、接班和变革的核心问题；启发客户企业对中国式家族企业的经营、管理进行深入思考。	围绕家族式企业中存在的家族式管理问题全面展开，内容就家族与非家族成员关系处理，企业如何脱离家族管理的弊端，发扬家族式企业的优势等热点问题进行解决方案式的阐述，从理念到动作和参训人员一起深入分析，为家族式管理企业成功突破瓶颈寻求方法。	半天
行业发展	以掌握行业发展第一手数据为基础，全面整合政府、行业、企业等多层面数据信息、竞争资料与行业情报，提供行业多角度研究报告及行业专项调研服务，帮助学员与行业管理者准确把握目标行业的发展状况、发展趋势，寻找最	主要是对各行业的市场结构、运行状况与竞争态势进行分析，为企业经营决策者和行业管理者制定企业战略策略与行业政策规范提供科学依据。	半天

佳投资机会、制定营销策略，制定行业管理规范。

历届论坛

序号	时间	论坛主题	主讲老师
第一届	2005年8月28日	《切割营销——将对手逼向一侧》	路长全
第二届	2005年9月17日	《打造高绩效团队塑造企业核心竞争力》	王志耘
第三届	2005年10月23日	《打造高级管理者的核心竞争力》 《孙子兵法之管理思想浅窥》	张建琦、储小平
第四届	2005年12月30日	《新税务环境下企业税务风险控制与合理避税技巧》	孙 炜
第五 届	2005年12月3日	《企业领导与企业家精神》	任剑涛
	2005年12月4日	《企业品牌创建强势品牌三大基础》	余明阳
第六届	2006年3月19日	《管理创新与领导艺术》	刘 峰
第七届	2006年6月4日	《切割营销——将对手逼向一侧》	路长全
第八届	2006年8月13日	《易经智慧与现代企业管理》	许文胜
第九届	2006年10月29日	《企业战略管理铸造企业核心竞争力》	莫少昆
第十届	2006年12月10日	《企业家演讲艺术》	邵守义
第十一届	2006年12月21日	《赢在中国、赢在人才、赢在团队》	郭腾尹、林伟贤
第十二届	2007年3月18日	《易经智慧与现代企业管理》	许文胜
第十三届	2007年4月1日	《跟毛泽东学领导》	刘 峰
第十五届	2007年4月21日	《易经智慧与现代企业管理》	许文胜
第十六届	2007年6月2日	《孙子兵法与统帅之道》	洪 兵
第十七届	2007年7月8日	《宏观经济波动与企业发展战略》	樊 纲
第十八届	2007年7月13日	《营销赢思维》	张 利
第十九届	2007年8月19日	《“品牌4S 营销” 高效构建强势品牌》	路长全
第二十届	2007年11月25日	《易经管理与企业太极景观》	许文胜
第二十一届	2008年1月12日	《幸福比成功更重要》	刘翔平、金海峰
第二十二届	2008年3月1日	《从插位到升位中国品牌升级之道》	李光斗
第二十三届	2008年4月20日	《国学大智慧》	翟鸿燊
第二十四届	2008年5月31日	《市场营销管理与品牌战略》	张 利
第二十五届	2008年7月5日	《企业税务筹划与合理避税》	高金平
第二十六届	2008年9月7日	《切割营销——将对手逼向一侧》	路长全
第二十七届	2008年10月19日	《国学应用智慧》	翟鸿燊
第二十八届	2008年11月1日	《从红海到蓝海战略的全方位操作流程》	刘启明
第二十九届	2008年10月19日	《宏观经济波动与企业发展战略》	樊 纲
第三十届	2008年11月28日	《企业如何成功上市》	潘小夏
第三十一届	2009年3月10日	《金融危机下，中国企业应对策略》	郎咸平
第三十二届	2009年4月28日	《精益生产》	祖 林
第三十三届	2009年5月9日	《中国企业可持续发展战略管理》	刘启明
第三十四届	2009年6月27日	《市场营销管理与品牌策略》	张 利
第三十五届	2009年9月5日	《太极·易经与创新管理》	许文胜
第三十六届	2009年11月28日	《 打造共赢领导力 》	章义伍
第三十七届	2010年3月7日	《2010年经济走势分析》	巴曙松、周德文

		《2010年中小企业发展走势》	
第三十八届	2010年1月9日	《2010年宏观经济走势》	丁 力
第三十九届	2010年4月17日	《营销赢思维》	张 利
第四十届	2010年5月16日	《企业量化管理》	王瀚骏
第四十一届	2010年6月12日	《中国企业可持续发展战略管理》	刘启明
第四十二届	2010年7月4日	《行动学习》	郝聚民
第四十三届	2010年7月31日	《人力资源管理机制》	洪 生
第四十四届	2010年8月15日	《易经智慧与现代企业管理》	许文胜
第四十五届	2010年9月11日	《中国（广州）2010年企业发展》	丘 磐、陈 生
第四十六届	2010年10月17日	《品牌战略与营销创新》	李光斗
第四十七届	2010年11月6日	《有效制定2011年企业发展计划》	王 磊
第四十八届	2011年2月26日	《2011年经济走势分析》	叶 檀
第四十九届	2011年4月16日	《营销赢思维》	张 利
第五十届	2011年5月7日	《企业量化管理》	王 磊
第五十一届	2011年6月18日	《行动学习—解决问题工具训练》	郝聚民、王丹
第五十二届	2011年8月13日	《市场营销与品牌策划》	张子凡
第五十三届	2011年9月18日	《九型人格与领导力》	于红梅
第五十四届	2011年10月15日	《企业战略与核心竞争力》	董 权
第五十五届	2011年11月5日	《共赢领导力》	章义伍
第五十六届	2012年2月17日	《品类战略与管理教练》	张云、沈军
第五十七届	2012年4月6日	《孙子兵法与商道》	张 利
第五十八届	2012年6月2日	《易经与管理智慧》	许文胜
第五十九届	2012年8月12日	《九型人格与识人艺术》	于红梅
第六十届	2012年8月25日	《破解企业微博营销难题》	杜子建
第六十一届	2012年10月13日	《领导者魅力提升》	董 权

教学服务

教学服务宗旨

- 1、 **学习**：更好地帮助学员掌握工商管理系列理论
- 2、 **友谊**：进一步增进同学间的友谊及经营管理经验交流
- 3、 **合作**：进一步构建学员精英平台，鼓励学员开展商务合作活动
- 4、 **发展**：提升本身的工商管理水平，发展自己与企业

教学服务体系

1、课前、课中、课后全面课程服务体系

课前：

- ★课前老师提前半个月把课程课件发到公邮
- ★学员自主下载课件，进行初步预习
- ★老师短信、电话通知上课事项
- ★学员提交预习成果
- ★老师搜集学员的三大预习内容：
 - 对本门课程的理解

- 对本门课程最关注哪个模块
- 结合课程内容目前企业或个人存在的困惑
- ★课前老师将所有的预习信息整理反馈给授课老师

课中：

- ★向授课老师进行系统的理论知识的学习
- ★结合以往的做法进行质疑
- ★结合企业的实际行业情况进行反思
- ★对于仍未解决的代表性问题用小组方式研讨得出解决行动方案
- ★研讨的同时把下次课程的问题通过学员自我催化的方式提炼

课后：

- ★对上次课程进行自我总结，写学习心得或学习报告
- ★对于反思的问题结合企业情况行成新的理论
- ★将这个新理论在企业或班级内进行传授和分享
- ★参加班级或同学会的各种沙龙及活动，向同学和优秀企业学习成功做法和经验

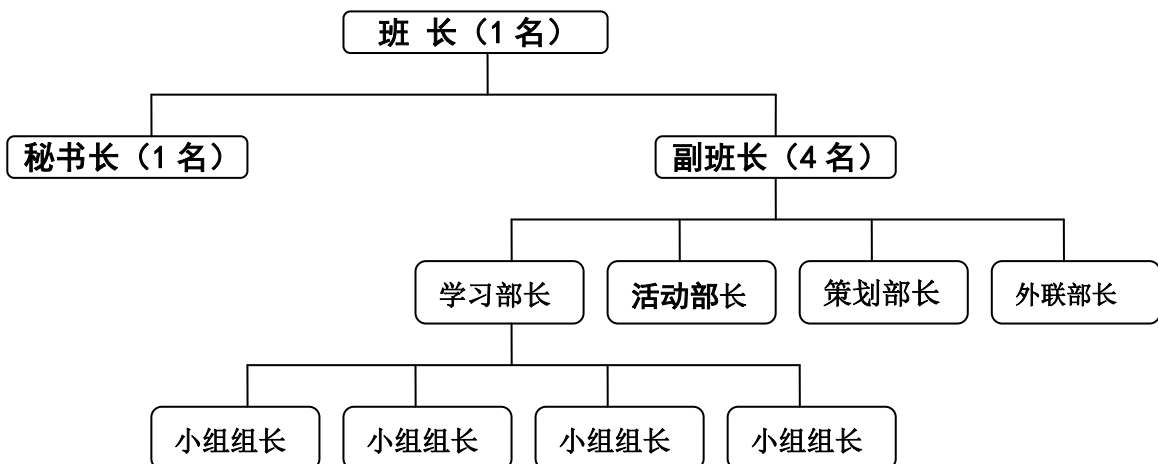
2、先进科技力量支持

引进先进的测评系统，针对性得测出学员的管理知识弱项，进而针对性地选择课程学习提升，学习更合理、更高效；通过短信平台进行满意度调查，保证课程质量；企业 QQ、班级在线、微博等 IT 技术平台，使所有班级学员进行更广泛充分交流

3、永远的终身学习服务承诺

针对已结业的学员，每月专设相应的讲座、主题沙龙、论坛等免费参加，对于更新后的部分新课程，老学员也可以随时关注并根据需要免费报名参加

班级架构



班委职责：

- 班 长：**
- 1、召集和主持班会；
 - 2、统管全班事务，并检查班委会决议的落实情况；
 - 3、代表本班签署重要文件。

- 秘 书 长：**
- 1、贯彻和执行班会决议；

- 2、主持本班的具体工作及落实。
- 3、负责班级经费的管理（参考意见）
- 4、处理其他日常事务。

副班长：1、掌管理班级各项事务；

- 2、分管四部门工作：策划部、学习部、活动部、外联部；具体分管部门有班长安排。

学习部长：1、组织班级同学开展各项学习活动，帮助全体同学共同进步；

- 2、为班级同学学习和经验交流提供服务和方便；
- 3、向学校和班级同学推荐优秀的老师或课程；
- 4、积极搜集同学们对教学的意见和建议，并及时向学校反馈；
- 5、简报分享；

策划部长：1、负责组织、推动班级同学、班级之间的商务合作。

活动部长：1、组织班级同学对外参观、考察；

- 2、与活动部长、外联部长协作，定期开展形式多样且有益的班级活动。

外联部长：1、本班委会与其他班委会联动；

- 2、班委会与总裁 EMBA 同学会联动；
- 3、班委会与政府组织、企业、商会、协会联动。

学习小组组长：为帮助学员进一步掌握工商管理知识，总裁班在开课后会将学员划分为几个学习小组，作为今后学员参与案例研讨、课后作业及参观考察的基本学习单位。小组组长负责统筹本组相关工作并协助班委会开展工作。

说明：班级学员人数达 50 人以上时，即可进行班委推选，班委每半年换届选举一次，小组组长每季度轮换一次。

学员作业规范

一、作业目的：进一步消化老师的授课内容，结合学员企业的实际案例，深入解读教师授课精华，增强学员间的互动，以达到更好的学习效果。

二、布置作业人员：课程的主讲教师

三、布置作业时间：本门课程结束后

四、完成作业人员：学员以组为单位完成

五、完成作业时间：课程结束 20 天内

六、组长职责：负责本组人员的具体分工、全面组织协调，并负责按时上交本组作业；

七、组内分工建议： A、搜集相关资料（数据、理论和案例）；

B、资料的整理和分析；

C、确定研究方向、研究方法；

D、论文内容和结构安排及执笔；

八、作业制度：各组学员须服从组长的分工安排，各尽其责，群策群力，按时保质完成每次布置的作业任务。如一小组未能按时提交合格作业，则该组成员均记缺勤一次，缺勤记录达五次者，学校有权取消该学员的结业资格。

九、完成作业的流程：



十、作业考核表

考核项目指引	
选题及摘要	1、题目：直接、清楚表达相讨论的问题核心。 2、摘要及关键词：摘要提出探讨的问题，扼要描述对象、研究方法；重点交代论文的内容、研究结果、结论及建议。
绪论/文献评论	1、绪论：交代问题背景、选题原因、和实际工作的关系、研究目的 2、文献评论：鉴别、整理与分析资料，并扼要归纳和比较。提出个人见解及评论，建立研究的线索与思路。
研究方法	1、描述取样对象及方法，运用合适的研究方法。 2、交代研究实施和收集资料的时间、地点、方法及过程等
资料整理/分析讨论	1、正确合理整理、分析资料，明确指出研究方向，理论联系实际。 2、图表资料显示清晰，注明名称和资料来源。
结论/建议	1、结论：总结研究结果，包括观点、方案、对策、措施等，作出具体、有应用价值的改善建议。 2、交代本研究是否具体可行，提示须待改进的地方。

为了达到通过学习增强学员逻辑分析判断能力的目的，请学员在每次上课积极参加课后研讨，按时完成老师布置的课后作业。

学习流程

新生报到会（交齐相关资料、学习入学流程、结识新同学及合影）



报名流程

报名资料：请报名同学先填写报名申请表，并交纳身份证复印件一份；大一寸彩色免冠照片六张；单位简介一份。

报名热线：13605717834 江老师

什么是行知学习法？

行知学习法，就是透过行动实践学习。即在一个专门以学习为目标的背景环境中，以组织面临的重要问题为载体，学习者通过对实际工作中的问题、任务、项目等进行处理，从而达到开发人力资源和发展组织的目的。行知学习法是建立在对团队成员所积累经验的激发和重新诠释的行为上，体现为管理层以团队合作的形式解决实际案例中的关键问题。

特征

以实践活动为重点+以学习团队为单位+以真实案例为对象+以角色扮演为手段+以团体决断为要求。

行知学习法学习路径展示图



行知 360 度领导力测评

行知 360 度测评是一个收集他人对个体工作绩效和工作表现看法的过程，是一种综合性的测评方法，以数学计算和数理统计为工具，采取无记名填表的方式进行。行知 360 度反馈测试可以在行知网 www.xz360.com 上进行填写。根据被评估人所在职位的胜任力，被评估人选择至少 6 位与自己职位相关的人员填写 360 度问卷，包括同级、部门经理、团队成员、客户。问卷的每道问题都与被评估人所在职位的胜任力相关，问卷填写人将按相对职位的重要程度为胜任力排序。

学员收益

个人：

反馈具有很高的真实性，帮助个体清晰了解他人对自己的看法
帮助个体更好的管理自己在工作中的表现
提供软技能方面的量化数据
反馈报告保密性强

团队：

增进团队成员间沟通
明确需要提升的方面
创建良好的团队氛围
提高团队绩效
提高团队合作，并使每个成员都参与到团队的发展过程中

公司：

测试与公司领导力及公司价值观相关联，能有效促进团队合作文化
直接与业务表现相挂钩
对绩效考核有直接帮助

传统学习体系与行知学习体系的比较

学习阶段	传统学习体系	行知学习体系
课前	无明确需求调查分析，不够重视培训需求的精准	以胜任素质模型为统一标准分析培训需求，精准到有效的培训需求
课中	重视讲师的精彩讲授与风采演示，忽视课程的内容与结构化设计	强调课程内容及设计，学员互动
课后	不够重视课程成果的转化，培训的投入、产出不成正比	强调在工作现场中转化培训效果，在行动中学习，在学习中行动

中山大学知行（MBA）同学会

知行(MBA)同学会是隶属于中山大学校友总会和中山大学高等继续教育学院校友分会的组织，遵守中山大学校友总会和高院校友分会的所有章程条例。

知行(MBA)同学会，由曾在高院举办的总裁EMBA班、在职经理MBA班、其它相关培训项目学习过的学员及工作过的教职员工自愿申请加入，成为本会会员。同时也即时成为中山大学校友总会和高院分会会员。

知行(MBA)同学会以“学习、友谊、合作、发展”为宗旨，以发展广东经济为己任。同学会最主要的目标就是“团结同学，加强合作，促进企业发展与行业进步，缔结永久学友情意”。围绕“学习、友谊、合作、发展”的宗旨，知行(MBA)同学会将从以下几个方面开展同学会活动：

1、以学习为主题，开展学习型论坛：

①为了加强同学及同学所在企业的工商管理方面的知识，提高管理技能，可在中山大学每季度定期召开以工商管理类为主的论坛，并邀请全国著名实战派专家和学者，课程如《市场营销》、《领导力》等课程；

②以地区和行业划分，开展各地区及各行业之间的专题研讨沙龙活动，让各地区的同学之间能够充分的交流，专题如《如何建立有效的企业文化》等；

③以巡回讲座形式在各会员地区开展学习讲座，将最新的课题、最好的老师带到各地区会员及会员企业中去，从而同当地政府、协会、商会等组织合作，让知行同学会为各位学员所在地提供大力支持。

2、以建立学员友谊为主题，组织学员企业进行互访学习、联谊等活动：

①到学员企业参观学习并同各地学员开展多样的文娱活动：如文艺晚会、学员生日会、年会等；

②广泛开展以强身健体为目的的体育活动：成立高尔夫球、羽毛球、乒乓球协会等。

3、以企业发展为主题，开展多种形式的广东省内外，国内外著名企业参观考察活动：

①以行业划分：到广东省内知名同行业企业参观考察交流：如广本、华为等；

②以地区划分：开展本地区学员间企业参观考察交流：如东莞、中山地区等；

③为学员提供国内外的考察活动：如青岛、日本、美国、欧洲等。

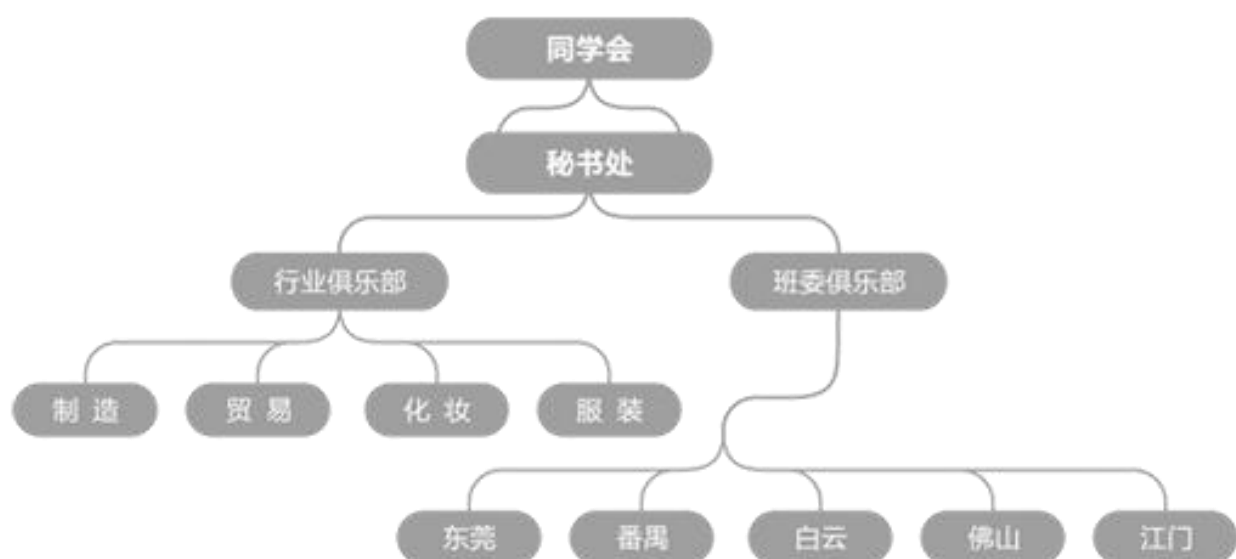
4、以合作为主题：

①开展同学之间的企业管理经验交流、业务合作；

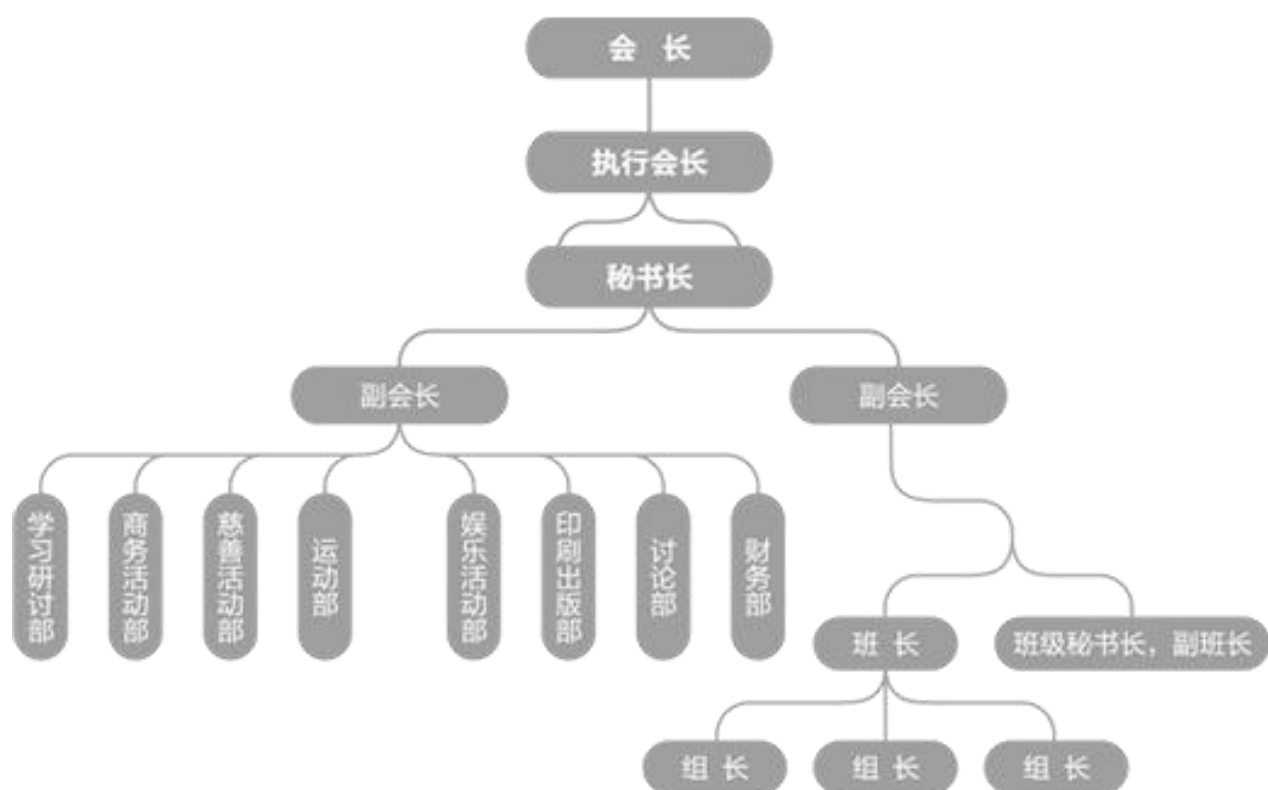
②开展同学与老师之间的管理咨询合作；

③开展同学企业与政府之间的合作。

同学会班委俱乐部组织架构图



班委俱乐部职务架构图



总裁班学员语录

总裁一期班学员 顺德万和集团有限公司总裁 卢楚隆

我参加中山大学总裁 EMBA 班学习的动机：中山大学是岭南第一学府，是历史悠久在智能、知识、人文且术德兼备的摇篮。有一流的师资与潜在的优秀学生，毕业成功校友遍及全世界各个阶层，并默默的发挥——笃行；明辨；慎思；审问；博学的校训，更具实践博爱的精神。

总裁二期班学员 广州自由鸟服装公司总经理 谭月琴

总裁班是我一生中最大的老师！她的经典案例让我在创业中思路开阔，她赋予我明亮的眼睛去判断决策，她给予我乐观、健康的心态。

总裁三期班学员 浙江金湖集团有限公司副董事长 何海波

报读总裁班后，我有两点深刻的体会：师资力量比以前更雄厚、学员间的交流和沟通让我受益匪浅。实战案例让我很受启发，对我工作的开展有这潜移默化的影响！

MBA 班转读总裁四期学员 宝亿实业有限公司董事长 郭朝宗

MBA 班让我学到很多知识。我要向更高的层次进军，在更广阔的知识领域塑造自己！中山大学总裁班有一流的师资，我相信转读总裁班是我无悔的选择！

总裁五期班学员 广州执信医疗总裁 喻惠民

在中山大学总裁班中我认识的同学区域扩大到全省，而且大多是企业老板，老师级别也高了。在带班老师领导下的班委组织的课外活动，参观同学企业，研讨报告，案例分析办的很有成效，理论和实践相结合，使我们的学识和实操能力有较大的提高。

总裁六期班学员 江门新会双水胜满有色金属加工厂总经理 莫文耀

以前我在公司进行管理，常感到力不从心，通过中大大半年的学习，使我增长了不少见识，处理问题有一定高度，也感到得心应手了！感谢中大为我们提供一个学习的平台，让我在收获知识的同时也收获了同学间真挚的友情！

总裁七期班学员 广州市丽江椅业有限公司总经理 吴新云

通过中大总裁班半年的学习，我时刻都感到变化，感到进步，不管是我本人还是企业都在提高，尽管学习需要时间和艰辛，我认识是值得和有意义的，有句话说的好：“不经历风雨，怎能见彩虹！”

总裁八期学员 广州诗丽雅美容化妆品有限公司董事长 赵海亮

创业多年，想把思路整理一下，把散落在地上的珠子一个一个串起来，中山大学 EMBA 课堂就是这样一个可以把珠子串起来的地方。学习的过程就是和这么多人在一起互相交流的过程。有这种环境和氛围才能产生化学反应，才能碰撞、闪现出火花。

总裁十期班学员 广州市骏行酒业有限公司总经理 潘利平

在中山大学 EMBA 培养的不是“知识分子”。它不注重造就知识型的“专业人才”，而只是擅长做“职业老板”的通才。总之，EMBA 是培养万事通的“船长”。它需要的是一股闯劲，需要的是要干一番事业的冲动。

总裁十二期班学员 番鸿集团董事长 吴广忠

做任何工作都不能只站在自己的角度去做，那只会越做越窄。决定读 EMBA 就是因为我感到自己的视野受到局限，工作处于被动应付状态，中山大学 EMBA 课程的设置包含了这一领域的各个方面和环节，让我对于公司运营有了全面的理解，学到的东西就能运用。

总裁十五期班学员 广东九鼎投资担保有限公司副总 敖卓韵

一种学习的引导，一份精神上的带动。在这个充满智慧的交流平台上，我们收获感悟，分享经验，享受快乐！

总裁二十期班学员 胡羽儿璟天国际有限公司董事长 胡羽儿

如果说“空脑袋是神的工作室”，那么我在中山大学 EMBA 的不断学习是“放空，刷新，再充实的新启程”！非常感谢中山大学 EMBA 这个精英凝聚的平台，通过学习和交流，令我的事业又跃上了一个新台阶！

总裁十九期班学员 佛山市皇派门业有限公司董事长 朱福庆

在读中山大学 EMBA 的日子里，聆听老师们的谆谆教诲，受到学校“博学、审问、慎思、明辨、笃行”校训和浓郁的“中大校园文化”的熏陶，同学们的友爱关怀，本人终身受益。离校后，我将在母校学到的知识，运用到企业的经营实践之中，并时刻激励自己，目前佛山市皇派门业有限公司的业务蒸蒸日上，感谢给予知识和智慧的导师们、感谢一起学习的同学们。

总裁二十期班学员 广东省地质物探工程勘察院 陈荣树

中大总裁 EMBA 班是我的人生驿站和加油站。通过课堂的学习和课后同学们的探讨，我的经营的管理理念有了质的提高，达到了更高的境界。同时也让我回到了阔别已久的校园生活，找回了纯洁的同学情，带给了我无限的快乐和精神享受！

总裁二十二期班学员 广州市立希纸业有限公司董事长 邱友生

在中大学习的一年多时间里，我非常珍惜每一次课程，每一次与同学们聚在一起的日子。创业多年，企业慢慢壮大，我们身上担负的绝不仅仅是自己的理想与抱负，更多了一份对员工对社会的责任。企业跟人一样都需要不断的学习进步才能生存发展。中大 EMBA 正是为我们提供了一个这样的学习交流的平台，感谢中大。

总裁二十三期班学员 中山市广丰服饰有限公司董事长 陈广伦

时光飞逝，不知不觉在中大 EMBA 已学习一年了，回顾过去，有参加学业的辛酸，更有收获的喜悦。这一年多的学习，一方面是自己工厂实际问题时常给我的触动，另一方面是 EMBA 课后给我的反思，虽不能说提葫芦灌顶，但这样的触动与反思让我思考问题能力比过去系统化了。通过在这一年的企业参观与学员交流活动中，我在自己的企业逐步形成自己的一套以成本管控为基础的发展理念，提出“成本不能高，工资不能低，”指导思想，并在企业加以实施，通过减员增效、流程优化重组合并等一系列措施提升了自己企业的综合竞争力。静止的是时间，运动的是你我；流逝的是时光，不朽的是人事。感谢中大 EMBA 的老师、学友对我的帮助，让我这一年来收获良多。我知道做人行事要学会感恩，但我更坚定的认为，将课堂的收获，学友的成功经验加以变通，运用到工作中才是对这个社会最大的感恩。

总裁二十六期班学员 广州市海森斯皮具有限公司 邱海洋

我来到中大这个大家庭认识了很多老师很多同学，通过交流让我受益非浅，让我茅塞顿开，更新的认识了，读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不入名师指路，名师指路不如跟着成功人的脚步的道理。我能有最好的学校，最好的老师，最好的同学，最好的朋友，最好的姐妹陪伴我成长，我是世界上最幸福的人。感谢关心爱护我的人，我衷心的感谢你们，祝福你们永远幸福快乐，身体健康。