**高级工商管理（建筑业)EMBA总裁研修班**

**招 生 简 章**

【**项目背景**】

建筑业是国民经济的支柱产业，回顾2016年，中国建筑企业在新的行业生态中面临诸多机遇和挑战。目前，建筑行业面临产业升级期，需要应对新的市场环境和经济形势，基建加大投资力度、PPP基建推进利器、企业资质标准淡化、营改增规范化管理、国企改革继续深入、民企续推转型升级、互联网+、BIM技术应用等新的市场要求接踵而至，直接影响了建筑企业的盈利能力和运营能力。面对此环境，建筑企业家更要有战略性思维，大力推进企业转型升级，紧紧抓住“改革”机遇，在充满机遇与挑战的大环境中突破重围……

“清大高级工商管理(建筑业)总裁研修班”，是针对中国现代建筑企业总裁 “量身定制”的战略性课程，课程设置针对性强，行业特点突出。秉承EMBA注重实践、案例教学、讲究学员参与讨论的教学方式，学员将企业中遇到的问题带到课堂上，与专家学者进行交流，面对面解决各大企业存在的问题。总裁班学员来自全国各地，囊括了各地知名房地产上下游的企业总裁、企事业高层领导及知名专家，是一个集合行业精英群体，实现金融资本对接、工程项目对接、高端商务考察、高端人脉资源对接的建筑业交流发展大平台，大大增强中国建筑企业核心竞争力。

**【培养目标】**

专为中国建筑业杰出企业家设计，其目标在于塑造卓越的建筑业企业领袖，搭建建筑业专家顾问团，建设一个建筑业全员学习交流平台，共建建筑业大学堂。

**【课程特色】**

**教学模式：**打破传统讲授模式，设计和安排了系统高效的学习体系，采用名师名家+实践案例+分组讨论+总结分析+课后总结+训练营+顾问咨询的教学模式，真正让学员投入其中，学以致用。

**课前准备：**每次上课前一个月，学员将结合自己企业及个人的疑难困惑、感兴趣的课程以作业的方式用E-mail发给班主任，上课期间让老师更具针对性的进行教学，并且预留部分课时进行讨论、分析、解决。

**导师制：**每位学员可选一位老师作为自己的导师，实现个人终生学习的目标。

**企业考察与户外拓展：**让学员和企业家走出去，亲身感受著名企业的成功之道和良好风貌。为了让学员和企业家有更多机会与成功企业交流研讨、开拓管理思路、激发企业家灵感，通过现场参观、考察，并进行专题研讨交流，对话和经验分享，让企业管理者了解各企业的运作方式及企业文化，同学们之间相互学习借鉴，增进同窗情义，拓展企业通路，也为各区域项目洽淡、招商引资搭建平台。

**增值服务：**老师授课精髓及班级活动花絮以光盘形式结业后赠送给学员，以便更好领悟课程精华，同时回味人生美好的学习经历。

**搭建交友、合作平台，成立同学会：**印制精美同学录，以便终生交流，活动同时建立企业家俱乐部，以便共同发展。

**【学习收益】**

**圆梦清华：**

亲临清华学堂，一览名师风采，揽行业名流，重回学生时代。通过交流、行业盛会等方式持续不断的为建筑业总裁提供学习和成长平台。

**名师亲授，提高综合素养：**

来自清华大学等著名高校的教授、行业内实战派专家，传道授业解惑，传递真知灼见，从战略、人力、营销、财务、运营等方面全面提升建筑企业家经营管理能力和综合素养。

**聚焦实战，提升决策水平：**

与时俱进的课程，政策法规、行业动态、国际前沿、成功案例；超越学院式、学位式传统教学，借用大量案例讨论和商务实战模拟，增强参与度与互动性，将理论与实践融会贯通，提高建筑企业总裁决策能力。

**知行合一，打造卓越企业家：**

从企业中来、到企业中去，以解决问题为导向，交流经营管理思想，探讨优秀管理方法，提升企业竞争力，培养有视野、善决策、能领导、会经营的建筑业卓越企业家。

**【培养对象】**

1、建设工程企业总裁、董事长、总经理等高层管理人员（包括：房屋建筑及装饰工程、机电安装工程、公路与桥梁工程、铁路工程、港口与航道工程、通信与广电工程、水利水电工程、电力工程、矿山工程、市政公用工程企业等。）；

2、与建筑行业相关企业的高层管理人员；

3、对建设工程行业感兴趣的各界人士。

**【入学条件】**

大专学历以上（含）；企业副总经理以上（含）；企业全面管理工作经验五年以上。

**【师资力量】**

来自清华大学等一流高校学府,在经济、管理领域有深厚理论功底的资深教授；

来自建筑行业的精英、具有商业运营与实践经验的咨询顾问和实战型专家；

来自政府或企业的官员、解读政策走向的专家及把握政策趋势的智囊。

**【课程设置】**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **模块一** | | | | |
| **目标：与时俱进，全面提升建筑业引领建筑业产业升级，明确投标过程及投标报价的具体策略。** | | | | |
| **建筑业产业升级与供给侧** | **传统的DBB承发包模式** | **被动式建筑与建筑工业化** | | **工程投标过程分析及投标报价的具体策略** |
| 1.建筑业发展趋势分析与升级  2.国内外建筑市场现状及前景  3.两会后，宏观经济政策解读  4.建筑业产业发展新方向  5.国际建筑市场发展与周期循环分析 | 1.项目管理总承包的七个典型的模式  2.DBB模式的特点及其合同结构  3.总承包与其他工程总承包模式的关系分析 | 1.装配式建筑的国内外发展趋势与现状  2.装配式被动房的技术与经济优势分析  3.装配式生产工艺和设计标准  4.国内外装配式建筑技术、装备和材料的进展 | | 1.工程总承包项目投标的工作流程  2．工程总承包项目投标的关键决策点分析  3.工程总承包项目投标的策略  4.工程总承包项目报价策略 |
| **精彩活动：风采展示，设立班委，消除陌生，不同班级间同学活动，互相交流，互传经验。** | | | | |
| **模块二** | | | | |
| **目标：掌握建筑业公司的商务谈判的模式，完善建筑企业各项管理制度，实现建筑业公司战略性持续盈利。** | | | | |
| **工程项目商务谈判** | **工程总承包的合同管理** | **工程建造中专业分包商管理的现状** | | **总包商的供应商管理** |
| 1.商务谈判及商务谈判的基本模式  2.关于商务谈判的两种观点  3.商务谈判的策划与运作  4.合同价格的确定  5.合同条款的商务谈判 | 1.履约管理  2.变更管理  3.索赔管理  4.争议的解决 | 1.工程分包及分包模式  2.我国工程项目总分包体系下专业分包的现状  3.目前我国建筑专业分包体系需要进一步完善的内容  4.对健全和发展我国专业分包体系的建议 | | 1.供应商资格审查和评价及主要原则  2.后期评审和信用度管理  3.构建与供应商的战略伙伴关系  4.物资采购的策略 |
| **精彩活动：游清华校园，感受百年清华学习氛围。** | | | | |
| **模块三** | | | | |
| **目标：了解建筑行业政策的法律法规，明确物资采购管理流程，掌握大型企业施工组织模式及创新方法。** | | | | |
| **物资采购合同管理** | **从“垫资”现象到带资承包** | **大型企业施工的组织模式及创新** | | **我国建筑施工企业挂靠经营的法律问题** |
| 1.采购合同进度管理  2.采购合同接口管理  3.采购合同质量管理  4.采购合同成本管理  5.采购合同后管理 | 1.“垫资”承包现象的历史渊源  2. “垫资”现象的表现形式  3.带资竞标要求总包商具有强大的融资能力 | 1.项目实施对企业组织功能创新的要求  2.大型施工企业组织的基本结构  3.过渡期的组织结构  4.项目经理的素质要求 | | 1.建筑施工企业挂靠经营概述  2.我们建筑施工企业挂靠经营的现状  3.建筑施工企业挂靠经营的问题解决 |
| **精彩活动：建筑行业标杆企业考察，“从企业中来，到企业中去”，提升企业竞争力，促进资源整合。** | | | | |
| **模块四** | | | | |
| **目标：掌握建筑业公司的管理方法, 完善公司治理结构，实现人力资源的整合，解决合同变更与解除行政监管的相关问题。** | | | | |
| **建筑企业团队建设与执行力** | **建筑企业领导者的非暴力沟通** | | **建筑企业人力资源管理战略** | **建筑工程合同变更与解除行政监管的相关问题** |
| 1.组织分工与协作  2.管理沟通与组织融合  3.团队管理  4.群体决策  5.团队运筹管理 | 1.是什么蒙蔽了爱  2.如何做到非暴力沟通  3.非暴力沟通如何运用  4.冲突管理的模型  5.在暴力情景下如何有效沟通 | | 1.建筑企业组织结构激励设计  2.建筑业人力资源开发与人才机制建设  3.如何吸引、留住、激励卓越人才  4.如何突破薪酬体系，引进高端人才 | 1.合同变更及解除  2.变更、解除与上下游监管环节的关联  3.当前监管工作的行政风险和难点 |
| **精彩活动：讲述建筑企业和企业家成长故事，分享成功经验，同窗智囊探讨，开创事业新局面。** | | | | |
| **模块五** | | | | |
| **目标:加强建筑企业工程项目投资控制，有效实现PPP模式运作，预测投融资风险与管控。** | | | | |
| **工程项目全过程投资控制** | **PPP模式运作** | | **建筑企业纳税筹划及营改增** | **对外承包工程中的审计工作** |
| 1.立项决策阶段投资控制的建议  2.设计阶段投资控制的建议  3.招投标阶段投资控制的建设  4.施工阶段投资控制的建议 | 1.PPP项目全过程风险识别与管控  2.PPP项目财务、涉税处理及案例分析  3.PPP项目典型案例操作难点及要点  4.新型城镇化背景下PPP模式实操  5.PPP项目财务分析与政府补贴漏洞详解  6.企业多元化投资与融资分析  7.私募股权投融资  8.投融资风险预测与管控 | | 1.纳税筹划与经营成本  2.税制与税务风险防范  3.营改增疑难点剖析与涉税风险处理  4.后‘营改增’时代企业税收筹划策略与操作实务 | 1.审核企业产权、股权，确保资产安全  2.审核企业健全的规章制度和内控制度  3.以风险管理为导向的审计工作  4.国内审计  5.双轨制会计核算  6.所在国审计环境 |
| **精彩活动：户外团队体验式拓展活动，激发个人潜能，领悟团队真谛。** | | | | |
| **模块六** | | | | |
| **目标：在转变发展模式的这一潮流趋势下，建设工程企业也必须打破瓶颈，抢占机遇，积极应对挑战，加强领导力，才能实现持续、快速、健康的发展。** | | | | |
| **农民工讨薪群体事件对策** | **建筑业中小企业发展瓶颈突破** | | **用情商成就领导力** | **BIM技术在建筑施工中的应用方法** |
| 1.建筑业农民工讨薪群体性事件的现状及影响  2．建筑业农民工讨薪群体事件发生的原因分析  3.解决建筑业农民工讨薪事件的对策 | 1.人才瓶颈  2.企业战略不明确  3.中小企业创始人的领导力  4.中小企业的商业模式问题  5.企业人才复制缺陷 | | 1.用情商重新定义聪明  2.领导&管理的起点  3.领导者需要挑战情绪勇气  4.情商成就领导力  5.情商造就新型领导人 | 1. BIM的概念及特性  2. BIM技术施工应用关键问题分析  3．BIM技术在广联达信息大厦项目施工中的应用  4.结论与展望 |
| **精彩活动：太极养生、品茶养心、修生养性。** | | | | |
| **模块七** | | | | |
| **目标：加强工程企业永续经营文化建设，解读建筑企业营销与品牌战略，突破思路，创新理念，依据建筑风水，实现建筑企业盈利目标。** | | | | |
| **工程企业永续经营建设文化** | **建筑企业市场营销与品牌战略** | | **建筑企业领袖战略决策** | **建筑风水预测** |
| 1.工程企业文化创新和发展模式  2.企业家精神与企业文化  3.工程企业变革与文化再造  4.工匠精神 | 1.品牌营销四个层次  2.品牌竞争力提升  3.品牌资产管理  4.品牌战略六要素  5.品牌价值塑造 | | 1.战略思维与战略运筹  2.战略经营要素  3.战略分析与选择  4.竞争型战略管理  5.战略制定、实施与评价  6.建筑企业发展战略沙盘模拟 | 1.勘查地理  2.测量方位  3.辩测物质  4.识别乘气  5.选点定位  6.工力规划  7.观天择时  8.循礼重仪 |
| **精彩活动：参加每年一度大型高端年会。** | | | | |

**【拟聘师资】**

**王守清:**清华大学建设管理系暨清华大学国际工程项目管理研究院教授、博导、副院长。中国经济研究中心常务副主任，著名经济学家、经济学博士。兼全国工程硕士专业学位教育指导委员会战略研究组成员和资格认证研究组成员、全国项目管理领域工程硕士教育协作组(161所大学)组长、中建协工程项目管理委员会专家委员会副主任。

**刘洪玉:** 清华大学房地产研究所所长、教授、博士生导师。

**强茂山：**清华大学教授 ，中华项目管理促进会（GPAC）大陆区主席，兼任中国水利学会系统工程专业委员会委员，中国建设工程造价管理协会水电工作委员会委员，《工程经济》编委会副主任，PMP，MCIOB，中国项目管理培训师大联盟专家顾问。

**孙立军：**博士，同济大学工程学院院长，上海公路学会副理事长。

**韩廷春:**清华大学公共管理学院经济学教授，博士生导师。

主要研究领域：中国宏观经济。

**张银杰：**清华大学总裁班特聘教授。上海财经大学经济学院教授，博士生导师，著名公司治理专家，主要研究方向：企业理论、宏观经济管理，近几年来，出版专著、发表论文等60多篇。

**许玉林:**中国人民大学劳动人事学院教授、美国加州伯克利大学高级访问学者、博士生导师

著名战略人力资源专家。

**于宝刚：**清华大学总裁班特邀讲师，著名投融资专家，某投资管理公司执行总裁。

**闵  岳：**清华大学总裁班特邀讲师，资深财务管理专家。

**宋洪祥：**清华大学总裁班特邀讲师，著名税务专家，“中国纳税筹划网”总裁、“亚太国际税收教育研究会”副会长。

**路长全:**著名营销战略专家，工商管理硕士（MBA）、工学硕士；清华大学、北京大学、海尔商学院、中央党校MBA总裁班客座教授。

**初笑钢：**清华大学总裁班特邀讲师，领导力专家，资深教练。

**邹广文：**清华大学人文社科学院教授，清华大学总裁班特邀讲师，著名企业文化专家。

**谢勤龙：**清华大学工科硕士，国家物流与采购联合会特聘专家，清华大学继续教育学院顾问，CLO、CPO班主讲教师，加拿大采购协会CIP认证教师，美国采购协会（ISM）注册采购经理人项目组长，高级培训师、高级管理顾问。

**张国刚：**清华大学历史系主任、教授、博士生导师，中国唐史学会会长，中国中外关系学会副会长。

【**教学管理**】

**学制时间：**学制：一年半，每两个月集中授课三天，总学时：216学时（每天按8学时计算）

【**入学流程**】

**申请材料：**填写完整的《报名申请表》

**缴纳学费：**学员接到录取通知书后，将学费汇入指定账户

**入学报到：**按上课通知书，入学报到

【**培养费用**】

学费RMB 68000 元/人。费用涵盖课程学习、教材、讲义等各项费用。

其它食、宿、行等费用另自行负担，可由学院统一协助组织安排。

【**入学报到提交资料**】

1、第二代身份证正反面复印件一份；    2、两寸蓝底彩照两张；

3、公司简介一份；                    4、名片两张。