第四期科技创新CEO特训营

第一课教学大纲（拟）

**授课主题：企业融资与创业管理**

本模块主要帮助学员进行企业自我定位和价值剖析，从投资人视角全面了解企业发展和成长路程，掌舵人的特质及修炼方式等，了解科技投资的全流程，投资人关注重点及估值方式，了解企业股权融资相关法律事务；概述公司治理和控制权制度设计，帮助部分有科技背景的创始人做好成为复合型企业家的角色准备。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | | **课程名称** | | **形式** | **课程描述** |
| 周四 | | | | | |
| 下午 | 开营导入 | | | | |
| 周五 | | | | | |
| 上午 | 开营典礼 | | | | |
| 科技型企业的商业计划要点 | | | 授课 | 商业计划对创始人、企业发展以及融资的重要意义；计划书编制的要点和技巧；如何面对投资人高效陈述自己的商业计划 |
| 科技创业企业管理与成功创业者基本素质 | | | 授课 | 科技型企业家的基本素质、科技型企业管理方式的特点及发展中需要关注的问题 |
| 下午 | 公司治理之道-控制权争夺、股权结构设计与股权激励 | | | 授课 | 科技型企业的公司治理、股权结构、控制权争夺等相关的制度设计及案例 |
| VC投资与创业创新 | | | 授课 | 基金运作的四个环节、VC/PE投资策略、移动互联网时代的早期投资及对新三板和启迪创的介绍 |
| 晚上 | 私董会 | | | | |
| 周六 | | | | | |
| 上午 | 科技型企业融资的相关法律问题 | | 授课 | | 认知企业四大主要资本来源；掌握企业(准）上市方式和股权投资类别；介绍企业在设立和运营阶段容易出现的相关法律问题 |
| 科技创业企业管理与成功创业者基本素质 | | 授课 | | 科技型企业家的基本素质、科技型企业管理方式的特点及发展中需要关注的问题 |
| 下午 | 投资人眼里的创业 | | 授课 | | 投资人/投资机构的分类及特点、评估标准和方法、项目筛选流程;投资人眼中的不靠谱融资行为;介绍好项目标准，让资本伸出橄榄枝的动力；创业者的心性修炼 |
| 晚上 | 私董会 | | | | |
| 周日 | | | | | |
| 上午 | 学员论坛 | | 学员分享行业发展、企业管理心得等 | | |
| 下午 | 学员返程 | | | | |

第二课教学大纲（拟）

**授课主题：领导力与团队文化建设**

本模块主要阐述企业家的领导力与团队文化建设的规律与方法，描述企业内部的组织结构与沟通效能。让学员建立用人意识，通过沟通能力、制度建设、员工激励的实战特训，提高学员的识人、用人、吸引人才的综合能力。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | | **课程名称** | | **形式** | **课程描述** |
| 周五 | | | | | |
| 上午 | 互联网时代的组织建设 | | | 授课 | 使命愿景驱动；如何吸引、招聘优秀的人才 |
| 科技型企业的绩效管理 | | | 授课 | 绩效管理和辅导目标、绩效评价与面谈的重要性及绩效激励制度 |
| 互联网时代传统企业家的领导力与企业文化建设 | | | 授课 | 剖析全球化和互联化格局下，传统企业家自身创新基因的挖掘，并实现企业的文化建设 |
| 下午 | 高潜人才甄选与发展——解决企业高速发展人才瓶颈 | | | 授课 | 企业的创始人团队如何打造企业文化，如何寻找和引入优秀的职业经理人并实现融合 |
| 知名企业参访（宜信、京东等） | | | | |
| 晚上 | 私董会 | | | | |
| 周六 | | | | | |
| 上午 | 创新组织制度设计及案例 | | | 授课 | 互联网时代的虚拟组织与跨界组织、人才管理的挑战及跨界组织的应用 |
| 新常态下企业的创新发展 | | | 授课 | 产业政策、税务、科技扶持等方面的政策解读 |
| 下午 | 企业家创始人领导力 | | | 授课 | 传统企业家在新时代面临巨大的领导力变革压力及企业领袖如何应对这样的压力 |
| 合伙人制度及团队建设 | | | 授课 | 通过阿里巴巴的合伙人案例剖析控制权与治理架构，创始人与高管持股及激励等话题 |
| 晚上 | 私董会 | | | | |
| 周日 | | | | | |
| 上午 | 学员论坛 | | 学员分享行业发展、企业管理心得等 | | |
| 下午 | 学员返程 | | | | |

第三课教学大纲（拟）

**授课主题：体验服务与产品创新**

主要解决如何将体验式的创新思维植入到想法的迸发层面，并能够使其在执行层面得以实现。将体验式设计根植于商业模式之中，从无形的服务设计与有形的生产供应方面提供对应的案例指导。让学员了解体验服务与产品创新设计之间的关系，认识体验式服务的价值，建立一个以客户为导向的产品设计理念。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | | **课程名称** | | **形式** | **课程描述** |
| 周五 | | | | | |
| 上午 | 系统创新思维方式 | | | 授课 | 理解创新的障碍；阐述创新思维的基本原理；介绍系统创新思维工具等方面着手，解释系统创新思维 |
| 针对新产品以及服务创新的SIT创新工具介绍 | | | 授课 | 具体介绍SIT创新工具在以下两方面的应用：一是完善新产品的想法、理论、运用以及案例研究；二是提升服务和流程、理论、实践以及案例研究 |
| 下午 | 社群对个人的影响在互联网运营中的应用 | | | 授课 | 通过分析腾讯案例和讲述腾讯战略及产品思维，让企业家了解社群的影响及在互联网运营中的应用模式，帮助企业家构建平台思维，打造极致产品体验 |
| 知名企业参访（腾讯、华大基因等） | | | | |
| 晚上 | 私董会 | | | | |
| 周六 | | | | | |
| 上午 | 服务体验与产品创新 | | 授课 | | 从服务管理本质出发，探讨服务体验与产品创新的内涵与趋势，从网络视角、资源视角、需要视角和文化视角四个方面对服务与产品创新的原理进行分析，并用大量的实际案例对这些原理进行分析。 |
| 技术领先如何转变成服务创新 | | 授课 | | 介绍如何把领先的技术转化成体验式创新服务，打造中国最佳服务创新企业 |
| 下午 | 以用户为中心的商业创新 | | 授课 | | 任何创新都要以用户的需求为中心 |
| 如何通过技术升级引导产品创新 | | 授课 | | 如何依托技术优势、不断的技术研发和升级，保持产品创新上的领先 |
| 晚上 | 私董会 | | | | |
| 周日 | | | | | |
| 上午 | 学员论坛 | | 学员分享行业发展、企业管理心得等 | | |
| 下午 | 学员返程 | | | | |

第四课教学大纲（拟）

**授课主题：商业模式解读与创新**

本模块主要阐述服务与商业模式及商业模式创新的关系，帮助学员开拓视野，认识自身在产业链中的位置，学会分析本企业的商业模式模型的特征，了解服务式创新对于传统科技企业转型的价值，了解技术创新、模式创新与商业模式迭代的关系。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | | **课程名称** | | **形式** | **课程描述** |
| 周五 | | | | | |
| 上午 | 商业模式概论 | | | 授课 | 分析商业模式与管理模式的区别、商业模式的重构、创新设计系统及内在逻辑等 |
| 企业领导人如何应对商业模式变革 | | | 授课 | 传统企业在新时代面临巨大的商业模式变革压力，企业领袖如何应对这样的不确定性 |
| 下午 | 商业模式创新训练 | | | 授课 | 对SIT在商业模式创新领域中的经典案例进行讨论和复盘 |
| 知名企业参访（小米、博奥生物等） | | | | |
| 晚上 | 私董会 | | | | |
| 周六 | | | | | |
| 上午 | 商业逻辑与商业模式 | | 授课 | | 经营是一个商业逻辑落地的结果；缺乏商业逻辑的模式注定要失败；通过商业逻辑讲解，让学员更好地认识到商业模式设计之前需要考虑的一系列问题 |
| 商业模式创新探讨 | | 授课 | | 全面剖析商业模式的内涵与历史发展，找出创业视角下商业模式设计的N种方法 |
| 下午 | 商业模式创新 | | 授课 | | 商业模式创新应当从何入手？通常有哪些创新模式？本课程通过案例讲解，帮助学员系统掌握商业模式创新工具。 |
| 大数据重塑未来 | | 授课 | | 把握大数据与产业革命新浪潮带来的战略机遇，实现数据开发共享，形成相关技术与产业的突破创新及跨越式发展 |
| 晚上 | 私董会 | | | | |
| 周日 | | | | | |
| 上午 | 学员论坛 | | 学员分享行业发展、企业管理心得等 | | |
| 下午 | 学员返程 | | | | |

第五课教学大纲（拟）

**授课主题：财务分析与估值定价**

本课程将为学员深度解读企业财务分析、投资决策和估值定价的理论、方法和应用，让学员了解财务分析和估值定价的相关内容，帮助学员认识到财务分析是对企业进行生产经营过程及其投资行为的评价，是认识公司和理解经济活动的主要途径；估值定价是企业家资本市场最重要的能力。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | | **课程名称** | **形式** | **课程描述** |
| 周五 | | | | |
| 上午 | 管理者的财务智慧 | | 授课 | 该课程主要讲授企业财务分析和投资决策的理论、方法和应用，该课程的目标在于使学生掌握财务分析和投资效益分析的基本理论和方法，以及如何应用这些理论和方法解决实际问题。 |
| 企业上市的选择及新三板的机遇与挑战 | | 授课 | 国内外主要的IPO市场的比较及新三板的运作模式、对创业公司的机遇及可能面临的问题 |
| 下午 | 财务管理及企业价值评估 | | 授课 | 介绍发展期企业的财务管理模式、规范以及企业价值评估的主要方法 |
| 资本运作中的法律问题 | | 授课 | 私募融资、并购、新三板及IPO等资本运作过程中常见的法律问题及如何规避风险 |
| 晚上 | 私董会 | | | |
| 周六 | | | | |
| 上午 | 估值定价-企业家资本市场最重要的能力 | | 授课 | 科技型企业资产评估要点方法、资产资本定价、收购并购资产重组中的价值评估和会计处理等；  建立企业资本运作的基本概念、基本方法和能力，引导企业用正确的理念看待资本市场在企业发展过程的作用 |
| 公司价值、战略规划与公司并购 | | 授课 | 资本运作的基本内涵；各种资本运作方法或手段的优缺点 |
| 下午 | 科技企业并购重组实务 | | 授课 | 并购重组的战略价值与前期筹划；并购重组的操作方法；并购重组中常见的财税问题、股权问题、金融工具应用问题等 |
| 科技企业公开市场融资实务 | | 授课 | 中国资本市场的基本结构；企业申请新三板挂牌的标准和基本流程；国内主板、中小板、创业板上市的标准和条件解读 |
| 晚上 | 私董会 | | | |
| 周日 | | | | |
| 上午 | 学员论坛 | | 学员分享行业发展、企业管理心得等 | |
| 下午 | 学员返程 | | | |

第六课教学大纲（拟）

1. **授课主题：营销与品牌建设**

本课程将从技术和商业角度为学员讲述KT时代的企业挑战和整合营销，帮助学员分析营销环节和针对目标客户设计建立有效营销手段，理解知识技术时代，技术营销方法，了解如何进行市场，销售及渠道整体的客户营销管理策略；为学员深度解读品牌的实质内涵和运营体系，分析近一年内发生的鲜活案例,唤醒学员品牌意识，关注品牌系统建设，不断提升拥抱第四次工业技术革命的能力，逐步形成企业核心竞争力。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | | **课程名称** | | **形式** | **课程描述** |
| 周五 | | | | | |
| 上午 | KT时代的企业挑战 整合营销 | | | 授课 | 从技术角度深度讲述信息技术的变迁，从多角度进行阐述信息及知识技术发展，给企业带来的挑战与机会。从商业角度介绍在互联网冲击的商业环境下企业自身的发展与营销战略，品牌，消费者体验越需求管理及全方位营销战略。 |
| 传统产品的互联网营销思维及实践 | | | 授课 | 通过切身案例，深度剖析互联网思维，帮助传统企业家了解和运用互联网思维 |
| 下午 | 互联网+时代的战略营销思维 | | | 授课 | 系统讲述战略营销管理逻辑体系 |
| 品牌大理想如何帮助企业提升品牌魅力与价值 | | | 授课 | 介绍品牌在企业营销中的价值，通过案例，指导传统企业如何建立企业、产品和个人品牌 |
| 晚上 | 私董会 | | | | |
| 周六 | | | | | |
| 上午 | 品牌策划与运营 | | 授课 | | 品牌概念与系统阐述  关于构建品牌系统的案例分享 |
| 下午 | 企业的社会化媒体策略 | | 授课 | | 通过案例，介绍社会化营销对企业发展及产品推广的重要性，以及如何选择适合自己的营销策略 |
| 晚上 | 私董会 | | | | |
| 周日 | | | | | |
| 上午 | 结业答辩＋结业典礼 | | | | |
| 下午 | 学员返程 | | | | |