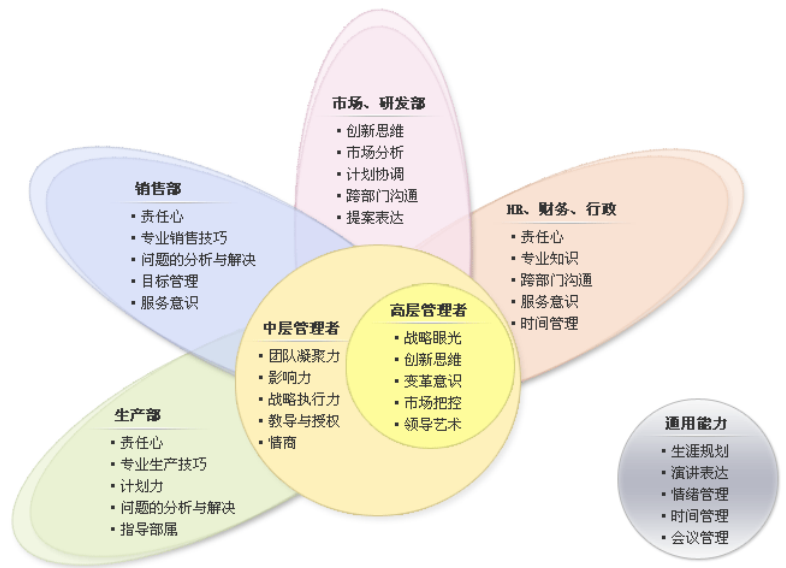


班库职业经理人能力素质模型



自我素质提升

职业经理人系列

- 双赢沟通的艺术
- 卓越演讲力
- 现代商务礼仪
- 日企高级商务礼仪
- 问题的分析与解决
- 情绪与压力管理
- 职业心态与生涯发展
- 高效时间管理
- 高级商务 PPT 制作技巧
- Excel 高级应用实务

引领高效团队

- MTP—中层管理干部综合能力训练
- 新进管理干部角色转变与能力提升
- 员工指导与授权
- 项目管理
- 高效会议管理技巧
- 高效执行力
- 九型人格与领导力
- 高效团队构建与绩效提升
- 团队建设与执行力提升沙盘
- 创新思维与管理创新的开发和应用
- 管理决策
- 领导之道
- 学习型组织的建立
- 情境领导

精益生产

生产系列

- 精益生产系统运作培训
- 全面质量管理实务 (TQM)
- TPM—全方位生产管理
- IE 工业工程实战改善技法
- 从技术到管理
- 生产成本管理与控制

现场管理监督

- TWI-JI—工作教导技能
- TWI-JR—用人技能
- TWI-JM—工作改善技能
- TWI-JS—工作安全技能
- 卓越班组长培训
- 5S/6S 管理实务

采购与供应链管理

- 生产计划与物料控制(PMC)操作实务
- 采购风险控制与合同管理
- 战略供应链管理
- 供应商管理、开发与评估
- 降低采购成本与谈判技巧
- 物料控制与仓储实务
- 制造企业物流一体化
- 制造企业内部物流管理与库存控制
- JIT 生产与看板管理

人力资源系列

选人与用人

- 招聘与面试技巧
- 非人力资源专业的人力资源管理

培训与发展

- 培训体系构建与年度计划制定
- 培训师培训 (TTT)
- 新进员工企业归属感培训

绩效与薪酬

- 绩效管理实务
- 怎样制定合理的员工薪酬体系
- 薪酬福利与股权激励
- 新劳动合同法应对策略与技巧
- KPI 关键绩效指标

财务系列

非财人员研修

财务报表解读
 预算管理与成本分析
 非财务经理的财务沟通
 非财务人员的财务管理沙盘

企业财务战略

管理会计
 企业信用体系建设
 企业现金流管理与控制
 税务筹划
 财务分析与决策
 收款有办法
 企业如何实施有效的内部控制
 房地产业务操作策略
 财务人员的绩效管理
 企业并购中的法律策略问题
 上市前 PE
 OEC 与财务管理

销售系列

销售技巧

专业销售修炼
 双赢销售谈判技巧
 SPIN—顾问式销售流程
 卓越的客户服务
 B2B 战略营销
 银行对公客户经理销售技巧
 银行对公客户经理谈判技巧
 卓越销售管理
 大客户销售策略

销售管理

销售计划的制定
 卓越销售管理
 高效销售教导
 市场与客户关系管理

市场营销系列

品牌建设

终端品牌推广
 促销策略设计
 多品牌策划

渠道管理

渠道建设维护与管理
 网络渠道营销
 专卖店建设
 展会招商
 A/K 卖场管理
 经销商管理

营销决策

市场研究与分析
 营销战略制定
 战略管理与经营决策沙盘
 产品组合决策
 组合定价策略
 深度分销
 营销策略创新
 有效市场计划的制定
 整合传播营销
 事件营销
 消费者心理研究
 危机管理和危机公关

法律系列

企业商法（合同法、公司法）
 劳动合同法
 员工辞退过程中的法律问题
 合同风险管理与控制
 应收账款催收技巧
 反商业贿赂
 反垄断法
 企业法律风险防范实务

