



EDP

高级管理人员发展中心

广泛的交流活动

实用的课程内容

先进的教学模式



mini-MBA

高级经理工商管理核心课程

终身的校友待遇

广泛的交流活动

后续的研修信息

强大的师资阵容



复旦大学 管理学院

复旦大学创建于1905年，是中国最著名的高等学府之一，也是我国最早设立工商管理教育系科的高校。复旦大学管理学院持续践行者自己的使命：扎根于进步的中国，致力于创新性研究，培养具有全球视野又深谙中国国情的管理专才、学术精英和社会领导者，为经济繁荣和社会发展做出贡献。



复旦大学管理学院目前设有8个系，24个跨学科研究机构。学院师资力量雄厚，拥有一支既有深厚学术造诣又有丰富管理实践的教师队伍，全院共有教师149人，其中教授56人、副教授61人。95%的教师具有博士学位，其中取得境外博士学位的有56人，占总教师人数的38%。此外，学院还聘请80多位国内外著名的经济学家、管理学家和企业家为客座教授、特聘教授或访问学者，开设课程和讲座。

2016年10月17日，英国《金融时报》（FT）发布2016全球EMBA项目排名，复旦大学管理学院4个项目全部进入全球50强。

2017年2月14日，UTD发布2012年至2016年全球商学院科研排名百强榜，复旦大学管理学院位列全球第96名，亚洲第9名，中国大陆第1名。



课程概述

以复旦大学MBA核心课程为基础，融合百年复旦人文底蕴、汇聚优秀师资力量，着重培养学员的系统管理知识、加深学员对企业管理的认识，培养既具有国际视野，同时又深谙中国国情的高中级管理人才。

课程结构严谨，内容浓缩，主要为因工作繁忙、没有足够的时间参加MBA脱产学习的中高层管理者提供一个系统学习企业管理知识的平台，帮助学员优化管理知识结构，更新管理理念，开拓视野，自我超越。

经过30多期的成功运营，高级经理工商管理核心课程已经成为中高层管理者全面提升管理能力和管理素质的首先项目，课程目前形成了独具特色的六大亮点。

项目特色

► 强大的师资阵容

本课程主干师资全部都是EMBA和MBA课程的主讲教师。

► 先进的教学模式

课程采取国际通用的案例教学法，并注重师生间的有效互动和学员知识与经验的共享。

► 实用的课程内容

精选MBA核心课程，力求实用且有代表性，让学员在有限的时间内，学习和掌握课程精华，得到最大的收益。

► 广泛的交流活动

利用课余时间，组织形式多样的参访与交流，使学员通过在观点、思维方面的零距离碰撞，激发思路，分享经验。

► 先进的教学模式

凡参加本课程的学员，结业后将继续获得管理学院提供的其他各类课程信息。

► 实用的课程内容

凡参加本课程的学员，结业后将成为管理学院的校友，可参加为校友举办的各类活动。

学员对象

工商企业界单位在职的中高层管理人员

（不招收党政机关领导干部、公务人员、国有企事业单位的中高级管理人员）

招生录取

根据申请人所提供的申请资料，结合工作业绩、校友推荐、报名顺序等择优录取。

学员需坚持学完全部课程并参加班级的各项活动。

▶ 课程时间

每个月1次，2-3天，共10个月

开班时间：2018年10月19-21日

▶ 课程费用

人民币59,800元（包括课程费、讲义费、证书费、上课期间午餐等）

▶ 授课地点

复旦大学管理学院+移动课堂

▶ 证书授予

参加课程并经考核合格者，颁发复旦大学《高级经理工商管理核心课程》结业证





课程设置

01

会计学

通过典型案例分析，帮助学员掌握运用财务报表分析企业面临的现状、优势和劣势，并有效利用财务数据做出正确的决策。

02

管理导论

该课程帮助学员了解管理的本质，深入掌握管理的核心，找到解决企业管理实践中问题的关键点。

03

财务管理

通过对典型企业财务分析，了解企业在投资、融资等财务决策方面的知识 with 技能，掌握财务决策的内在机理。

04

运营管理

该课程重点讲述企业运营中的策略、生产计划、组织与控制的精要，以及时间、质量、成本、服务、柔性以及环境等相关性。

05

宏观经济学

分析国内外宏观经济形势，解读最新中国经济政策，剖析在新常态下企业自身面临的内外部竞争压力。

06

领导力变革

该课程通过形式丰富的教学手段，从一个全新的角度来帮助学员重塑、优化、提升领导力，从而推动组织的变革。

07

供应链管理

通过案例分析，系统并全面地阐述供应链管理的基本思想、理论和实践，优化企业内部供应链，提升企业核心价值。

08

企业战略管理

通过对当下热点案例的分析，了解企业战略管理的重要决策点，掌握如何根据企业自身优劣势制定和调整企业战略。

09

人力资源管理

全面掌握人力资源核心模块，包括招聘、薪酬、培训和绩效考核等几方面，提高以业务为导向的人力资源管理水平。

10

市场营销管理

了解新环境下的市场营销趋势和消费者行为分析，帮助学员掌握如何运用新媒体、全渠道等方式优化营销实践。

11

商业谈判技巧

理解冲突的本质、冲突管控的基本法则和理论基础。通过案例教学，熟练掌握谈判的基本框架、技巧与分析要素。

12

商业模式创新

随着互联网对商业模式的影响，大数据、云计算、智能穿戴等技术的日新月异，了解企业未来可能面临的挑战与机遇。

师资介绍

► 金立印

复旦大学管理学院市场营销系教授
韩国培材大学博士
复旦大学管理学院市场营销系副主任

研究方向:

消费者心理与行为等

► 凌 鸿

复旦大学管理学院信息管理与信息系统系教授
博士生导师
复旦大学管理学院信息管理与信息系统系主任

研究方向:

管理信息系统、企业流程重组（BPR）、
电子商务、知识管理等

► 宁 钟

复旦大学管理学院管理科学系教授
武汉大学博士

研究方向

创新与创业、供应链管理、高绩效企业管理

► 孙金云

复旦大学管理学院企业管理系助理教授
复旦大学博士

研究方向:

企业战略、创业管理、中小企业战略

► 熊 浩

复旦大学法学院助理教授
香港大学博士

研究方向:

非诉讼纠纷解决（谈判、调解与仲裁）

► 李 旭

复旦大学管理学院管理科学系教授

研究方向:

可持续发展与创新管理、技术经济与管理、
运营管理、供应链管理

► 李远鹏

复旦大学管理学院会计系副教授
复旦大学博士

研究方向:

会计与资本市场分析、公司财务

► 任明川

复旦大学管理学院会计系副教授
英国赫尔大学博士

研究方向:

英美会计、会计职业、公司报告等

► 王安宇

复旦大学管理科学系副教授
复旦大学博士

研究方向:

商业模式创新、竞争与合作策略、宏观经济分析

► 邹德强

复旦大学管理学院市场营销系助理教授
清华大学博士

研究方向:

消费者判断与决策、品牌关系、顾客忠诚度、
消费者识别与认可

学员感言

- ▶ 踏出大学这座“象牙塔”已有十年光阴，在经历了社会和职场的洗礼后，渐由稚嫩趋于成熟，但可怕的是发现愈加贫乏了：怎么解决工作中出现的问题？怎样提升对新事物的思考能力？怎样接受新的知识与技能？怎样开阔视野？学，然后知不足。带着这样期盼和对复旦大学管理学院的知名度、美誉度、影响力的了解，借着公司提供的机会，开启了一段重返校园、答疑解惑、以学会友的美妙旅程…

上海浅深投资管理集团有限公司 人力资源总监 陈明铭

- ▶ 增加非职业的专业知识，比如财务，法律等；学习如何有效管理团队及合理配置资源；拓展视野范围，培养多视角考虑问题的能力；拓展社会人脉；短暂回归校园生活，放缓脚步，沉淀当下思维；为未来职业方向的转型或升级做一定铺垫。

库卡机器人（上海）有限公司 技术中心负责人 马悦

- ▶ 在职场，不落后于身边优秀人士的唯一方法是学习；而学习，脱颖于众多MBA培训的不二选择是复旦！

上海伊皓生物技术有限公司 总经理助理 贾秀秀



EDP

高级管理人员发展中心

地址：上海市杨浦区国顺路670号史带楼8楼

电话：021-25011343

传真：021-65650177

E-mail: xpxu@fudan.edu.cn

网址: www.fdms.fudan.edu.cn/exeedu

邮编: 200433



扫描二维码，关注项目

声明：根据实际情况，在保证课程质量的前提下，授课师资、课程主题针可能稍作微调。