

企业管理咨询

中国人民大学劳动人事学院教授

彭剑锋

全国迷你型MBA职业经理双证班

- 学习方式：**全国招生 函授学习 权威双证 国际互认**
- 认证项目：注册高级职业经理、人力资源总监、营销经理、财务总监、酒店经理、企业培训师、品质经理、生产经理、营销策划师、物流经理、项目经理、广告策划师等高级资格认证。
- 颁发双证：通用高级职业经理资格证书（全国通用钢印证书）+ **MBA** 高等教育研修结业证书（随证书附全套学籍档案与高等教育人才推荐函）
- 收费标准：仅收取**1280元** 网址：www.mhjy.net
- 报名电话：**13684609885 0451—88342620** 咨询教师：王海涛 老师
- 地址：哈尔滨市道外区南马路**120**号职工大学**109**室美华教育。



国际认证



美华论坛
www.mhjy.net

- 近千本**MBA**职业经理教程免费下载
 - -----请速登陆：www.mhjy.net

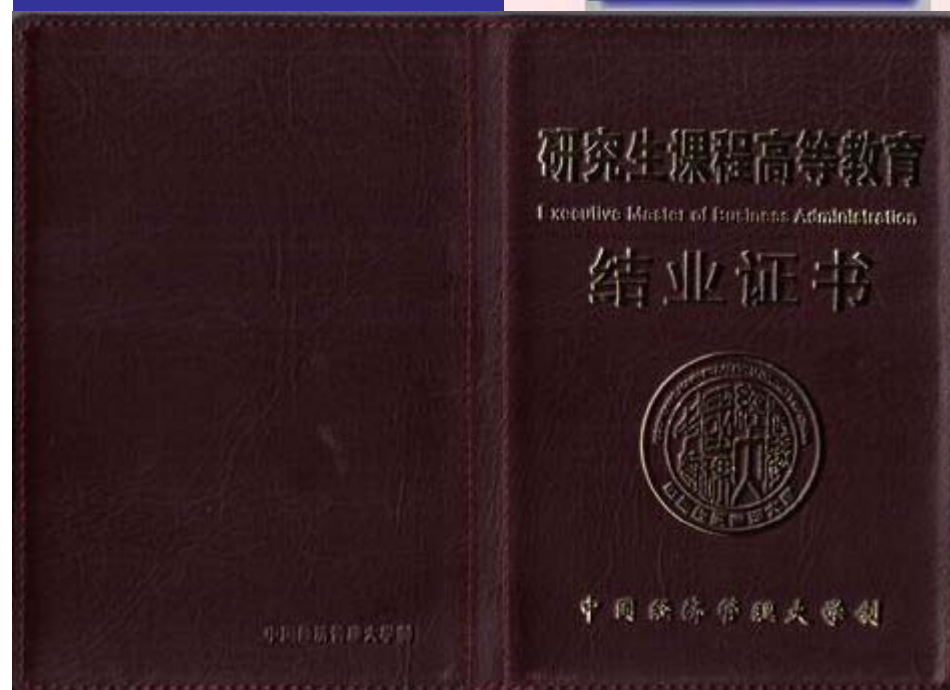
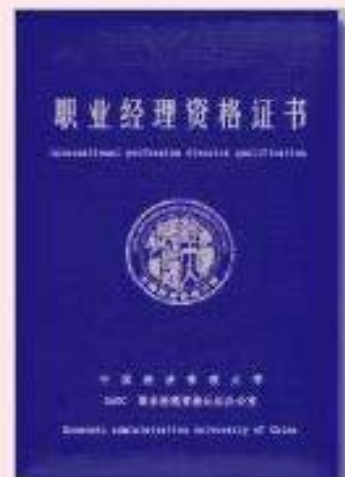
全国职业经理MBA双证班

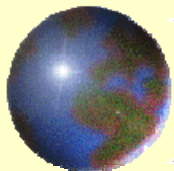
精品课程 火热招生

函授学习 权威双证 全国招生 请速充电



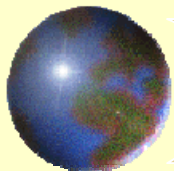
- 近千本MBA职业经理教程免费下载
- -----请速登陆: www.mh jy.net





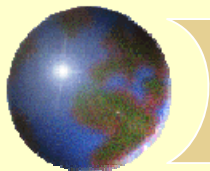
课程内容安排

- 第一讲：认知企业管理咨询及管理咨询行业
- 第二讲：管理咨询的基本流程与方法
- 第三讲：管理咨询项目建议书与招投标
- 第四讲：管理咨询诊断工具与方法
- 第五讲：管理咨询师的能力与团队建设
- 第六讲：管理咨询方案研究设计与实施要点
- 第七讲：企业战略研究与咨询



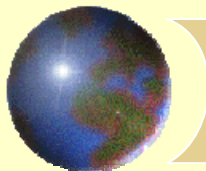
课程内容安排（续）

- 第八讲：公司治理结构与组织咨询
- 第九讲：营销管理咨询
- 第十讲：人力资源管理与企业文化咨询

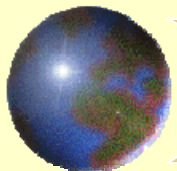


学习本课程的参考书目

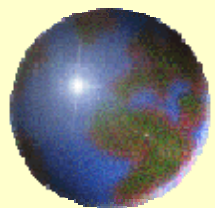
书名	作者与出版社	核心内容
1. 《管理咨询》 ——优绩通鉴 (Management Consultancy)	[英] 菲利蒲·萨德瑞 中国标准出版社 2001年1月第一版	全面系统的介绍当代管理咨询业的发展历史与未来趋势，咨询程序与技术、管理咨询业的管理模式与特色
2. 《管理咨询国际指南——全球管理咨询的发展、实务及其结构》(The International Guide To Management Consultancy)	[英] Burry Curnow [英] Jonathan Reuvid 钱逢胜等译 上海财经出版社 2003年8月第一版	从管理咨询全球的视角来描述管理咨询的历史渊源及其演变过程，深入讨论了咨询工作的职业道德规范及建立有效互动的客户与顾问关系所应具有的特征两个主题。
3. 《麦肯锡方法》 (The Mckinsey Way)	[美] 埃森·拉塞尔 华夏出版社 2000年1月第一版	系统而深入的介绍麦肯锡咨询的模式与方法；即以数据和事实为依据；以假设为导向；以严格的结构化作为过程的三条铁律



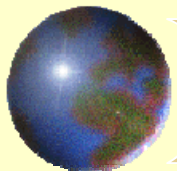
4. 《高绩效咨询》 (High-Impact Consulting)	[美] 罗伯特·谢弗主编 中国劳动社会保障出版社 2004年3月	强调咨询实施过程，对咨询中的实施差距及其解决方案提出了独特的见解。
5. 《高盛文化》 (Goldman Sachs)	[美] 里莎·埃迪里奇 华夏出版社 2000年1月第一版	系统介绍投资银行咨询公司的发展史，揭示其内在运行机制与文化特性。
6. 《咨询的奥秘》 (Secrets of Consulting)	[美] 杰拉尔德·温伯格 清华大学出版社 2004年4月第一版	揭示了咨询中“只可意会，不可言传”的咨询技巧，更多地展示了咨询的艺术。
7. 《知识型企业的管理——通过鼓励创造性来增加价值》	[瑞典] 卡尔·E. 斯威比 [英] 汤姆·劳埃德 海洋出版社 2002年8月第一版	知识型企业管理的开山之作。总结知识型企业所共有的特点，归纳出知识型企业成功的十大要素，对知识型企业的运作与领导、成长与扩大、知识管理与测量提出独到见解。



8. 《麦肯锡意识》 (The Mckinsey Mind)	[美] 埃森. 拉塞尔 著 华夏出版社 2002年1月第一版	系统而深入的介绍麦肯锡解决问题的理论模型与框架，集中讨论了咨询过程中的三个核心部分——问题的解决、方案的陈述以及各层次的管理，描述了麦肯锡团队的工作模式。
9. 《麦肯锡分析》 (The Mckinsey Analysis)	[美] 丹尼尔. 科勒兹 海南出版社 2002年7月第一版	系统而深入的介绍麦肯锡问题导向的4W思考模式及决策框架，描述了麦肯锡的群体决策及独立决策的过程。
10. 《咨询绩效评估》 (The consultant's Scorecard)	[美] 杰克. 菲力普斯 上海远东出版社 2001年版	系统介绍咨询的价值及其衡量标准，对如何提高咨询业的绩效，并对咨询项目进行有效管理提供了具体方法。

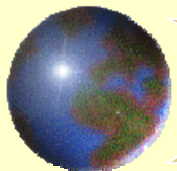


第一讲 如何认知企业管 理咨询及管理咨询行业 ——兼谈中国管理咨询业的现状与展望



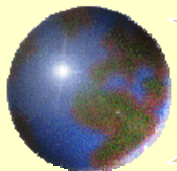
关键思考点

- 什么是企业管理咨询？其核心要点是什么
- 管理咨询的价值何在？管理咨询作为一个行业，是否有未来前景？其利润区间何在？
- 管理咨询业是否是一个值得投入的职业，要成为一个咨询专家，其素质与职业规范是什么？从事这一职业的收入与发展机会如何？
- 世界上有哪些顶尖的管理咨询公司，它们提供何种咨询产品与服务？
- 中国企业管理咨询的现状及其展望。

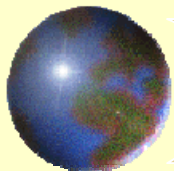


咨询和管理咨询是人类一项古老而又崭新的活动

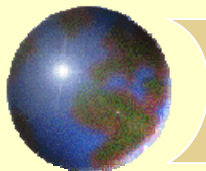
- 根据《圣经》记载，希伯来人的领袖摩西（公元前1300年）之岳父亚斯罗是世界上第一位著名的管理顾问。正是根据亚斯罗的建议，摩西运用管理的“例外原则”建立了一个包括“十夫长”、“五十夫长”、“百夫长”和“千夫长”等职位在内的较为有序的部族组织结构，圣经中还有人类文字记录中最早对咨询意义作出的说明：“不先商议，所谋无效；谋士众多，所谋乃成”。



- 儒家学说创始人孔丘（公元前552——479）是人类历史上将文化、教育和咨询联系起来的第一人，其毕生的工作是教育、培养学生和向当政者提供咨询。
- 《孙子兵法》的作者孙武（公元前六世纪）最初在吴国的职位就相当于现代的战略计划（**STRATEGY PLANNING**）顾问，他是战略管理的古代奠基人，也是世界上较早的管理顾问。

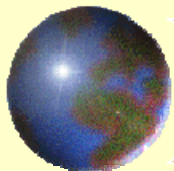


- ❁ 据史书记载，春秋战国时期（公元770——221）四大贵族孟尝君、平原君、春申君、信陵君每家都蓄有名为“养士”或“食客”，达到成百上千人规模的顾问团。历代皇帝在宫廷中设置了“谏臣”、“谏议大夫”的职位，各级官吏用自己的俸禄延请各自的“师爷”，这些谏臣和师爷按照现代标准可以定位为向各级管理者提供咨询意见的“内部顾问”（INTERNAL CONSULTANTS）。

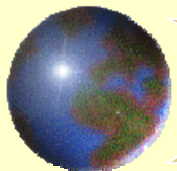


现代管理咨询起源于美国

- 管理咨询产生于19世纪末的美国。当时，以泰勒为代表的“效率”顾问工程师将其科学管理理论运用于企业之中，他们不仅从事改善企业管理的研究活动，而且深入企业生产组织领域，为企业提供有效的咨询服务。
- 20世纪20年代，美国形成了一代新型的管理咨询顾问队伍，他们具有多方面才能，能正确提供各种专门的服务，并向经理——委托人提供所需的目标及实施方法。同时出现了首批管理顾问公司及管理顾问专业组织，如管理学教授兼注册会计师迈肯锡（JAMES O MCKINSEY）创建了迈肯锡咨询公司。这些咨询公司组建了世界上年资最早、以团体资格为入会条件的管理咨询专业组织——“咨询管理工程师协会”（THE ASSOCIATION OF CONSULTING MANAGEMENT ENGINEERS，ACME）。



- 1979年，中国企业管理协会成立，首先从日本引进了企业管理诊断的理论与方法。
- 198年，中国企协成立了“企业诊断部”；
- 1982年，将“企业诊断”改为“企业管理咨询”，后来，国家经委批准成立了“中国企业管理咨询公司”，并在世行注册。



一、管理咨询及其核心要点

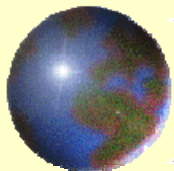
关于咨询的若干观点

- 针对有关的管理问题提供独立的建议和帮助。它一般包括确定和考察相关的问题以及/或者机会，推荐合适的行动方案，并且为所提出的建议提供帮助。

——英国管理咨询协会（MCA）

- 合格的独立人员或者人员小组为企业，公益组织或其他事业提供有关服务，确定和考察有关政策，组织和程序方法的问题，推荐合适的行动方案，并且为所提出的建议提供帮助。

——（英）管理顾问协会



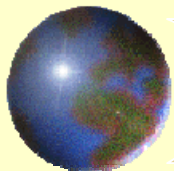
关于咨询的若干观点

- 管理咨询是由经过特殊训练的合格人员向各种组织客观并且独立地提供的顾问服务，帮助客户组织确定和分析相关问题，推荐解决这些问题的解决方案，并且在必要的时候为这些解决方案的实施提供帮助。

——L.Gveiner and R .Metzger. 《管理咨询》 1983

- 管理咨询是一种独立的专业咨询服务，它通过解决管理和商业问题、识别和抓住新机会、加强知识和实施变革等方式来帮助经理人员实现其组织的目标。

——Kubr 1996



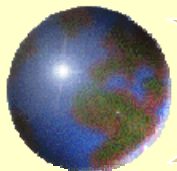
关于咨询的若干观点

- 管理咨询是“由独立的合格的个人或数人在鉴别和调查关于政策，机构，程序和方法中所提供的一项服务工作。他们提出采取适当的行动的建议，并协助执行这些建议。

——英国管理咨询研究所

- 具有资格的独立人员为企业界以及其他组织提供的服务，包括：识别和调查涉及政策、组织、程序和方法等方面的问题，提供适当行动建议，并帮助建议的实施。

——管理咨询协会国际理事会（ICMCI）



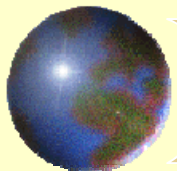
关于咨询的若干观点

- 由独立的和外部的专职人员，或组成咨询公司的一群人员，为了一定的费用而提供的服务，他们帮助经理分析和诊断管理和经营中的问题。

——美国管理咨询公司协会《管理百科全书》

- 管理咨询是帮助企业 and 企业家，通过解决管理和经营问题，鉴别和抓住机会，强化学习和实施变革以实现企业目标的一种独立的，专业性的服务。

——国内学者的观点



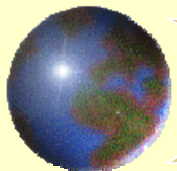
关于咨询的若干观点

- 对现营的事业实行确实的诊断，进而在对经营环境之变化，确立现行事业的基本方针与有关未来的事业结构的方法，然后根据方针来厘定计划并确实执行。

——美国哈佛《企业管理百科全书》

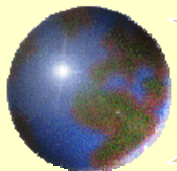
- 所谓经营诊断，是指调查企业的实际经营状态，诊断经营方面的问题，提出具体的改善建议，或者在此基础上对改善建议的落实给予指导。

——日本经营学家占部都美《经营学辞典》

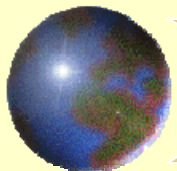


管理咨询的核心要点

- 产品服务：问题——方案——辅导实施
- 合格的、独立的专业人员或组织（外脑）
- 服务对象：企业与企业家人、政府机构、公共服务部门、非营利组织机构、事业单位
- 咨询的本质是服务
- 合格的、独立的专业人员或组织以创造性的知识和智慧产品与职业服务去满足客户的需求。

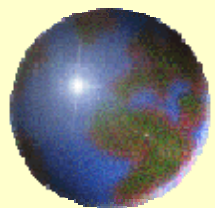


管理咨询是一个刻意产生变化的活动，卷入管理顾问和客户有意识地建立一个志愿的短期关系以进入一个相互作用的过程；在此过程中，管理顾问使用咨询知识将管理知识带给客户，通过使得蕴涵的行为明晰而帮助他（她、它）解决与管理工作有关的问题以使双方达成新的现实。客户可以是个人（咨询人），也可以是组织。初始形态的管理咨询成果以管理顾问提供的咨询报告出现，而其最终形态则以增长客户的管理知识和才能、管理顾问增加的管理咨询经验，以及客户按管理顾问推荐方案实施后达成之新的现实所产生的经济和社会效益来表达。

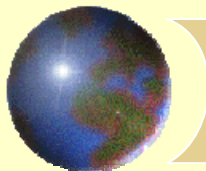


关键点:

- 创造性智力活动
- 契约关系
- 互动
- 问题导向
- 咨询报告与方案
- 为客户和自身创造价值

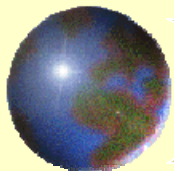


管理咨询的存在价值源于企业的自然发展需求及对咨询产品价值的认同。

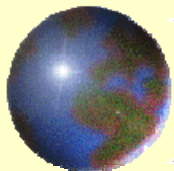


企业咨询需求

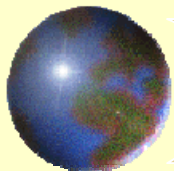
(1) 新经济时代市场规则的变化与企业的咨询需求——企业持续的竞争优势的获取



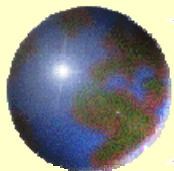
新经济时代及新的市场环境的新规则，使企业不借助于外脑，就难以具有持续竞争力。（煮青蛙的故事）



(2) 企业的可持续性发展与咨询需求



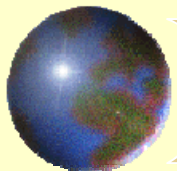
(3) 企业的成长阶段中的持续转型及成功陷阱的跨越与咨询需求。



超越成功陷阱

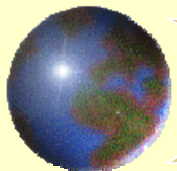
——中国企业可持续性发展的四个门槛

- ❖ 产品成功 \neq 企业成功
- ❖ 企业家个人的成功 \neq 企业成功
- ❖ 单一机会（资源）的成功 \neq 企业成功
- ❖ 不按规则的成功 \neq 企业的成功



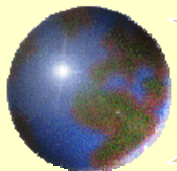
管理咨询顾问作为独立的、合格的专业人员向客户提供以下职业服务：

- ❖ 识别和调查设计战略、政策、市场、组织、程序和方法等方面的问题
- ❖ 通过实地调查和分析，明确表达适当行动的建议，同时适当关注管理和商业的其他问题
- ❖ 同客户讨论，与客户就最合适的行动方针达成一致意见
- ❖ 帮助客户执行这些建议



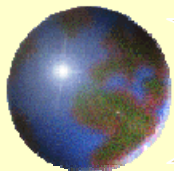
咨询价值的若干观点

- ❖ 是为客户提供完整的咨询方案还是要对咨询最终结果负责，咨询是否要为最终结果负责。
- ❖ 咨询的实施差距：许多咨询方案就是因为实施差距而不能达到应有的效果，实施差距是限制咨询价值的最大障碍。
- ❖ 咨询方案的执行与效果取决于客户执行方案的意愿与客户执行方案的能力



二、管理咨询行业

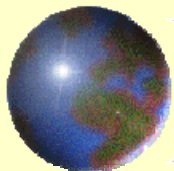
- 管理咨询行业是一个智力劳动密集型的
服务行业，具有巨大的市场空间和成长
潜力



管理咨询业的地位

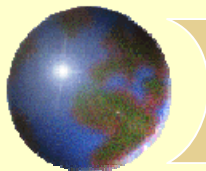
- ❖ 欧洲管理咨询协会关于欧洲管理咨询市场的年度调查报告认为“**管理咨询已变成欧洲经济的强劲动力和最具战略地位的行业**”。

思考：您如何看待管理咨询业在未来产业链中的地位？



管理咨询业市场规模

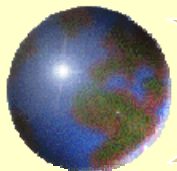
- 采用不同的统计方法，全球咨询业的费用收入总计在1,000亿美元到1,000亿英镑不等。目前全球有25万—50万符合管理咨询协会(CMC)专业资格条件的管理咨询顾问。
- 据估计，在欧洲有40000个公司，260000名管理咨询的从业人员。创造了360亿英镑的营业额。咨询收入的年均增长率达15%。（1977—2000）



三、管理咨询顾问

管理咨询是否是一个职业？

- 在管理咨询界，对于该职业是什么以及应该是什么存在着许多不同的理解，没有统一的定义和统一的行为准则或标准
- 管理咨询是一个正在发展和尚未完全成熟的职业，作为一个成熟的职业，它应该具有四个根本的特征。
 - A、它涉及的是一个既有的知识整体
 - B、它涉及到对咨询顾问进行这种知识的培训
 - C、它涉及到对这种知识的扩展
 - D、它需要对客户的责任感
- 职业划分的两个维度：自身利益——社会利益，市场控制——内部控制

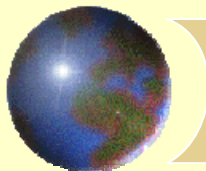


咨询人员的素质与职业规范

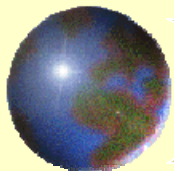
● 咨询是一项令人尊重的职业，也是一项容易被人误解的职业。

■ 令人尊重：

■ 受人误解：

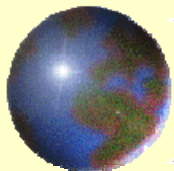


- 安然事件与安达信销毁安然文件的行为所引起的咨询业信用危机
- 牧羊犬与麦肯锡的故事
- 被阉割的家猫的故事



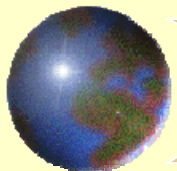
管理咨询学会（IMC） 咨询顾问基本行动原则

- 向客户提供高标准的服务
- 独立、客观、廉正
- 职业责任感



管理咨询学会（IMC） 咨询顾问能力要求

- 咨询能力
- 管理能力
- 职业特长
- 社会/技术/经济/政治常识



咨询顾问通用技能

成功的咨询顾问不仅需要精湛的技术能力，而且还需要卓越的人际技能。按照Philip Sadleruy的分类办法，咨询顾问的技能分为：

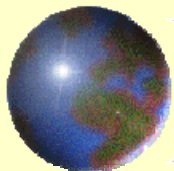
☁ 形成/制定技能

☁ 过程技能

☁ 教育技能

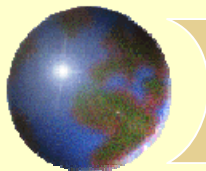
☁ 人的技能

☁ 领导技能

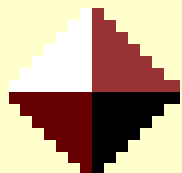


咨询人员的素质与能力要求

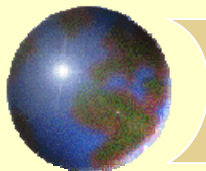
- 具有使命感的工作热情，全身心投入
- 尊重事实，注重分析
- 善用智慧，具专业技能
- 问题的敏感性，事物本质的洞察力
- 善于驾驭各种矛盾的艺术
- 极强的沟通能力
- 团队合作性
- 创新与学习



BCG波士顿咨询公司面试实例



[请点击链接](#)



四、管理咨询公司

● 管理咨询公司分类

■ 丹尼尔.尼斯和奈里.格威拉认为管理咨询公司的类型可以用一组特征进行区分。

A、人员构成的差异性

B、独特的价值观

C、鲜明的运作模式

● 五种类型如下：

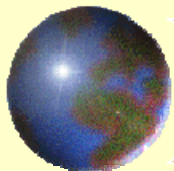
智力冒险者（**MENTAL ADVENTURES**）

战略导航者（**STRATEGIC NAVIGATORS**）

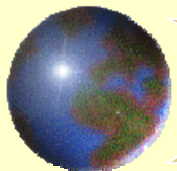
管理医生（**MANAGEMENT PHYSICIANS**）

系统建筑师（**SYSTEM ARCHITECTS**）

友善的合作领航员（**FRIENDLY CO-PILOTS**）

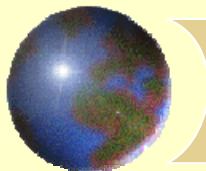


全球主要咨询公司



麦肯锡咨询

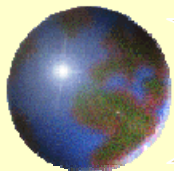
- 麦肯锡咨询公司是美国1926年成立的专门为企业高层管理人员服务的国际性公司。
- 目前，麦肯锡有遍及38个国家的74个分公司。每个分公司的咨询业务反映了各国的特色，同时又在共同理念指导下工作，在职业方式、工作质量、人才素质乃至解决问题的方式上，麦肯锡的所有公司都遵循一个共同的标准。
- 麦肯锡公司已在大中华区（北京、上海、香港和台北）设立了四家分公司，其业务主要是为中国大陆地区、香港和台湾的著名公司和机构提供管理咨询服务。



使命

To help our clients make distinctive, lasting and substantial improvements in their performance and to build a great firm that is able to attract, develop, excite and retain exceptional people

我们肩负着双重使命：为客户谋求实质性的，影响深远的业绩改善；同时建立一个吸引、激发、培育并保留杰出人才的精英公司。



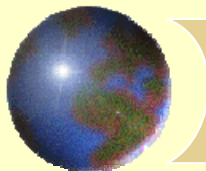
麦肯锡咨询

◆ 麦肯锡服务的行业领域

- 汽车与装配
- 银行与证券
- 化工
- 日用包装物品
- 电力与天然气
- 高科技
- 保险
- 媒体与娱乐
- 金属与采矿
- 石油
- 医药制品
- 纸浆与纸张
- 零售，服饰
- 电讯
- 交通

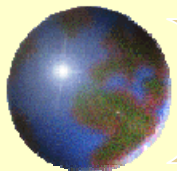
◆ 麦肯锡的主要业务内容

- 战略
- 组织
- 运营效力
- 营销
- 创新与技术管理
- 增长与业务架构
- 全球新经济
- 企业财务与战略
- 电子商务



服务范围与项目

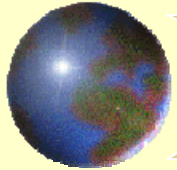
- 公司的**客户对象**：面向总裁、高级主管、部长、大公司的管理委员会，非盈利性机构及政府高层领导就他们所关注的管理问题提供咨询。
- 主要**业务范围**：为各类客户特别是为企业设计、制定相配套的一体化解决方案，战略开发，经营运作，组织结构。
- 麦肯锡的**咨询重点**放在高级管理层所关心的议题上。
- **工作内容**属于战略、组织和其他领域各占1/3。但在中国，战略和组织机构设计偏重大些。



评论

麦肯锡公司经过60年的发展，通过强化核心价值观和公司的独特文化，借助稳健的、注重长期关系的市场营销定位，牢牢占据了全球管理咨询业的霸主地位。他的营销服务强调稳健、保持声望，进行高层次的营销。

—— 李波（远卓管理顾问公司总经理）



波士顿顾问集团

(Boston Consulting Group)

● BCG简介:

BCG是一家著名的美国企业管理顾问公司，成立于1963年。1965年，即在日本开设了第一家海外分公司。自此，陆续在亚洲的其他商业中心开设了分公司，其中包括曼谷、香港、雅加达、吉隆坡、孟买、汉城和上海。

● BCG的主要服务内容:

_____ **为客户拟订各种战略**。如:

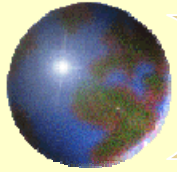
为什么顾客要购买我们的产品?

为什么我们要继续经营这项业务?

为什么竞争对手这么快就赶上了我们?

为什么我们能获得利润?

我们应该怎样才能保持并扩大市场占有率?



波士顿顾问集团 (Boston Consulting Group)

✿ 具体包括：

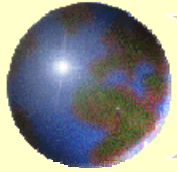
企业多元化发展战略

企业远期规划

竞争对手策略分析

品牌管理与建设

企业战略联盟



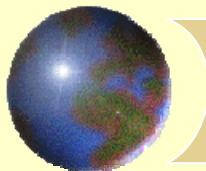
波士顿顾问集团

(Boston Consulting Group)

使命：

Our mission is to help leading corporations create and sustain competitive advantage.

帮助客户创造并保持竞争优势！



波士顿顾问集团 (Boston Consulting Group)

价值观

Insight (We continually strive to generate deep insight into what drives value creation and competitive advantage in our clients' businesses and the economy as a whole.)

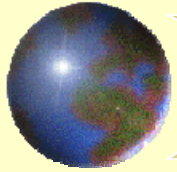
Impact (We work closely with clients to convert insights into strategies, whose implementation will have a substantial positive impact on performance)

Trust (Consistently delivering impact earns the trust that is the foundation of lasting relationships. These relationships serve as a platform for still deeper insights and more significant impact.)

我们努力拓展在客户价值驱动和竞争优势上的**洞察力**。

我们同客户紧密的合作以使洞察力转化为能为客户业绩带来正面**影响**的战略。

持续的冲击能为我们赢得持续客户关系的技术——**信任**。而这种信任反过来又成为更深刻的洞察和更巨大的影响的基础。



波士顿顾问集团 (Boston Consulting Group)

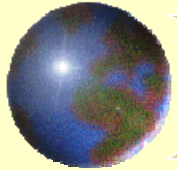
● BCG的客户主要有：

亚洲（除日本外）前20位企业中的6家；

香港、印尼、马来西亚、泰国的6大商业银行；

全球排名居前7位的石油公司中的3家；

世界排名居前10位的商业银行中的6家；



波士顿顾问集团 (Boston Consulting Group)

✿ BCG服务的行业与领域:

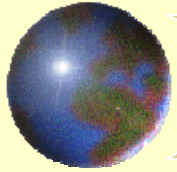
消费品与零售业

工业品

能源与公用事业

高新技术

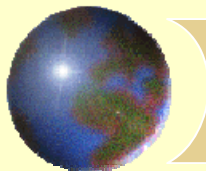
金融



德勤企业管理咨询咨询公司 (Deloitte Consulting)

● DC简介:

- 德勤企业管理咨询公司是世界上处于领先地位和发展最快的咨询公司之一。在过去的四年中平均以30%的速度增长，2000年全球营业额达50亿美元，拥有28600多名员工。



德勤企业管理咨询咨询公司

信息技术服务

- 电子商务客户服务方案
- 电子技术整合
- 信息战略
- 系统整合

外购

- 信息技术的外部采购
- 商务处理

企业运营整合

- SAP
- 人才软件
- Baan
- Oracle

战略或财务管理

- 战略
- 战略性企业管理
- 组织服务

运营处理

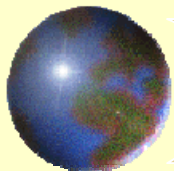
- 企业再造
- 兼并与重组
- 股权服务
- 供应链管理
- 项目管理

人员

- 领导变革
- 教育服务

- ◆ 德勤咨询在全球范围内提供六大种类二十多种服务
- ◆ 在中国的服务主要是运营处理和高科技

在中国开展的服务项目



德勤企业管理咨询咨询公司

- ◆ 德勤咨询在全球的业务领域主要包括如下七大产业
- ◆ 在中国主要集中于高科技和汽车

日用消费品

金融服务

公共部门


能源

医疗保健

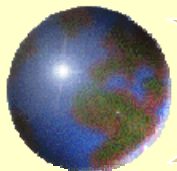
通讯

生产制造

- 生命科学
- 汽车
- 高科技
- 废物处理行业
- 航空与国防

 在中国开展的业务

待续



德勤企业管理咨询咨询公司

● 与众不同的方法，完全不同的结果

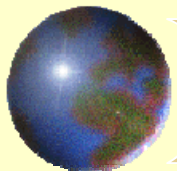
“我们提供给客户一个完全与众不同的方法，因为我们灵活、协作的工作方式使我们能将知识和技巧有效地传递给客户并使员工能够从中增长知识和经验。德勤咨询认识到业务流程的转变是实现预期战略和技术的关键。这种方法论会产生完全不同的结果。客户可以从中获益，因为这能使他们的企业更加坚实，可以更好地适应未来环境的变化。”

● 德勤认为评价一个咨询公司实力有三个最重要的标准：

第一，客户的卓越性；

第二，咨询人员的素质；

第三，对行业和社会作出的贡献



德勤企业管理咨询咨询公司

德勤咨询所服务的行业领域

汽车工业

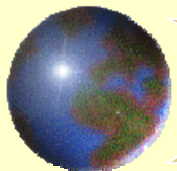
化学品工业

消费品

信息技术/高科技

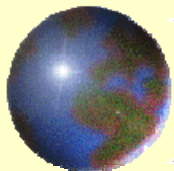
医药

公共事业



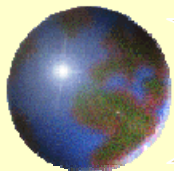
罗兰贝格

罗兰·贝格国际管理咨询公司是一家领先的全球性高级管理咨询服务集团。1967年成立于欧洲，目前在全世界已有29个办事处。1999年的咨询费收入逾6.5亿马克，在世界各地拥有29个办事处和1000多名专业咨询顾问。它以欧洲为始创地，形成了强有力的欧洲、美洲、亚洲三位一体结构，活跃在国际商业舞台上，并已成为源于欧洲最大的管理咨询公司



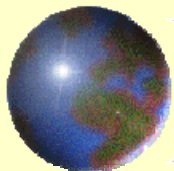
罗兰贝格

- 罗兰·贝格公司以增强客户长期竞争优势、提高其盈利能力、辅助客户成长壮大为宗旨。通过发展新战略、新结构、新系统，企业再造和制定针对客户整体、部分以及不同层次功能的方案来达到服务目的。罗兰·贝格的客户包括跨国公司，各个领域国营和私营的大中型制造、服务以及销售公司。在企业整体评估，东西方国营企业民营化以及有关市场调研和高级人才网罗的一系列管理咨询服务方面，罗兰·贝格能为客户提供丰富的经验。



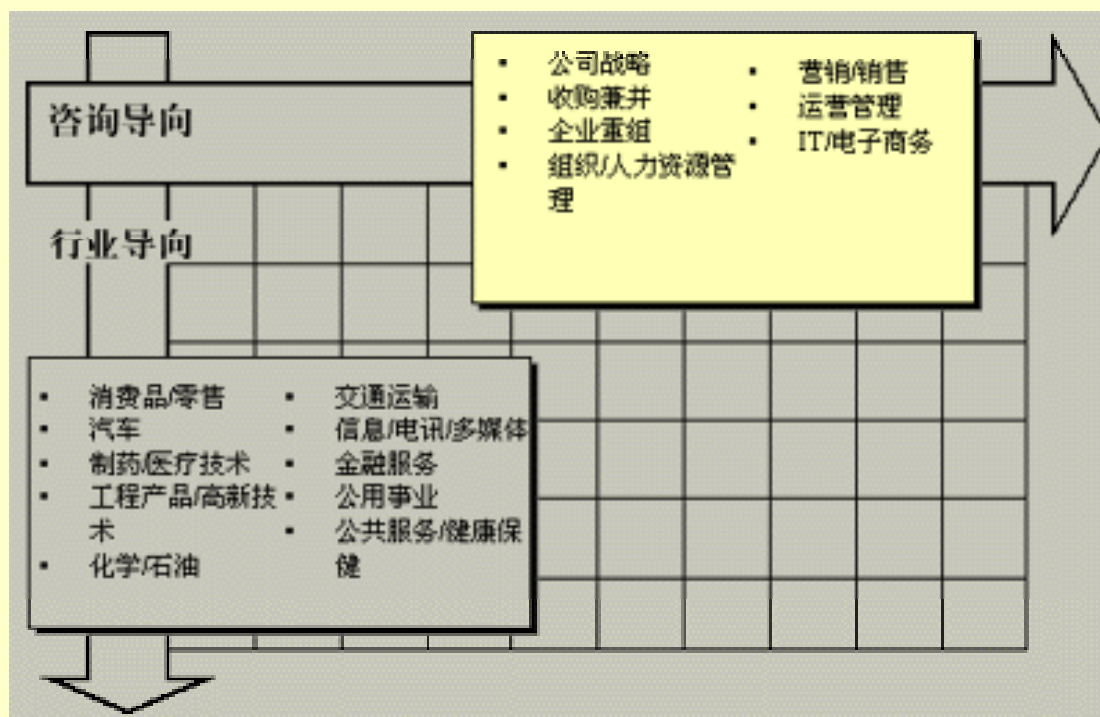
罗兰贝格

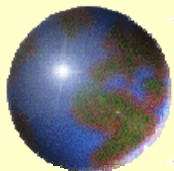
- 罗兰·贝格公司的优势体现在为个人与公司提供特殊咨询方案、建议以及具体实施办法。通常辅以顾问引导式的讨论和采用适用于操作层面的信息技术。罗兰·贝格为客户提供具体的、有针对性的、而不是固定程式的解决办法，确保客户赢得竞争优势。同时，解决方法首先注重实用性以及可实施性，并在咨询服务公司和客户双方组成的项目小组的紧密合作中发展和完善。每个项目都由一个合伙人全面负责。



罗兰贝格

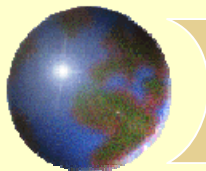
罗兰贝格公司由全球性的功能中心和行业中心组成。罗兰·贝格的项目组成员包括功能专家和具有相关行业经验的专家，以便针对客户的需要，提供专业性的解决方案。为了更好地利用资源获得协作效应，一些行业中心还组成更大的团队(如企业战略)，以尽可能为每个客户配备最合适的项目组，提供专业化服务。





罗兰贝格的客户列举

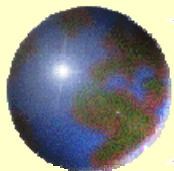




毕博

Bearing Point

- 全球最大的管理咨询公司和系统集成商之一
- 2001年2月，与毕马威会计师事务所脱离，成为全球五大会计师事务所中第一家从母公司脱离并成功上市的管理咨询公司。
- 1997-2001年，业绩年增长率为32%，年收入近30亿美元。
- 2002年5月，成功并购原安达信企业咨询业务，成为目前中国最大的管理咨询公司。
- 2002年10月，由KPMG Consulting 更名为 Bearing Point，中文名为毕博。



毕博

业务领域

Bearing Point

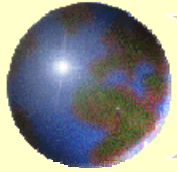
高科技领域

通讯与媒体

消费品与工业市场

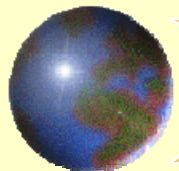
金融服务业

公共事业



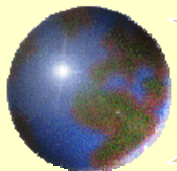
中国管理咨询业的五大发展趋势

（一）与客户同步成长的互动式管理咨询模式



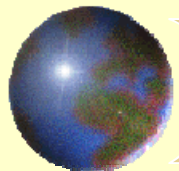
中国管理咨询业的五大发展趋势

(二) 以战略为导向的渐进式系统解决方案



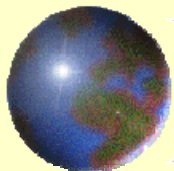
中国管理咨询业的五大发展趋势

（三）基于客户专业化（行业专业化）
与产品服务专业化的综合咨询服务平台——智力资本平台



中国管理咨询业的五大发展趋势

**（四）以IT技术和金融运作为支撑的管理
咨询增值方式**



谢谢！

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学电子光盘自修+网络学院持续视频学习）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》;
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》;



【证书说明】

1. 证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）;
2. 毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明；。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习（专家、顾问24小时接受在线咨询，第一时间回答学员的提问和咨询）



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mhjy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

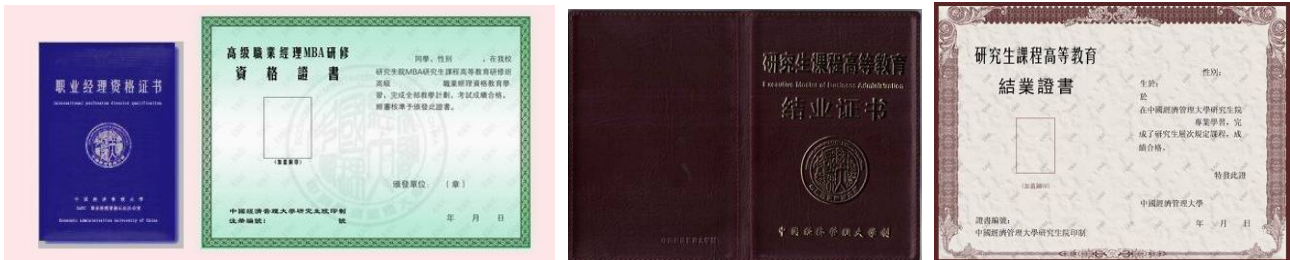
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】可以选择以下任意一种方式缴纳学费

方式一	学校地址	邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室 邮政编码：150020 收件人：王海涛
方式二	学校帐号	学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校 开户银行：哈尔滨银行龙江支行 支付系统行号：313261018018
方式三	交通银行 (太平洋卡)	帐号：40551220360141505 户名：王海涛 开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心
方式四	邮政储蓄 (存折)	帐号：602610301201201234 户名：王海涛 开户行：哈尔滨道外储蓄中心
方式五	中国工商银行 (存折)	帐号：3500016701101298023 户名：王海涛 开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行
方式六	建设银行帐户 (存折)	中国人民建设银行帐户 (存折)： 1141449980130106399 用户名：王海涛
方式七	农业银行帐户 (卡号)	农业银行帐户 (卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛 农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行

可以选择任意一种方式缴纳学费，建议使用第五种方式（中国工商银行，比较方便快捷）收到学费的当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材和考试问卷。

<http://www.mhgy.net>