

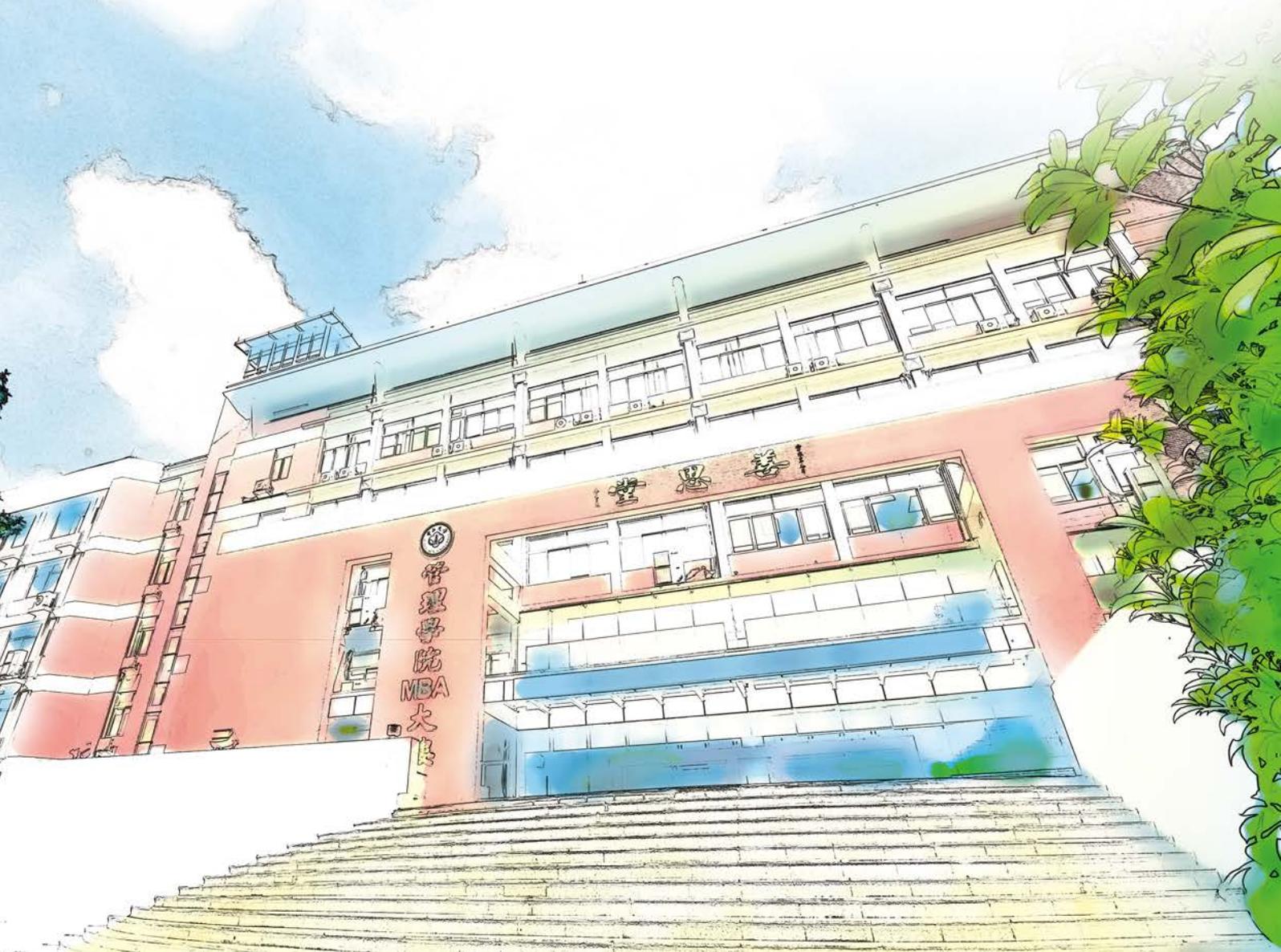


中山大學管理學院  
SUN YAT-SEN BUSINESS SCHOOL  
SYSBS



# 20<sup>th</sup> MBA二十年

## 之教改记录



# 目录

## contents

- 01 MBA-CXO 培养体系改革
- 04 《管理咨询》项目
- 07 企业上市与私募股权投资（PE）实务
- 10 国际咨询项目
- 13 无纸化面试
- 16 竞投式选课系统
- 18 管理信息系统——“全生命周期客户管理系统”
- 20 海外课堂
- 23 沙盘模拟课程
- 25 未来展望

# 序

中山大学管理学院 MBA 项目始于 1996 年，1998 年正式招收第一批学生，至今已向社会输出逾 5000 名管理精英，培养了 500 多名外国留学生和交换生。我们谨循“博学、审问、慎思、明辨、笃行”校训，秉承“融汇中西管理智慧、培养创业创新精神、践行服务社会责任、作育商界管理精英”使命，致力于培养具有全球化战略意识的企业家和能够适应全球化竞争的职业经理人。经过几代管院人 20 余年的努力，中山大学管理学院 MBA 项目已发展成为中国一流、国际知名的商学院 MBA 品牌之一。

中山大学管理学院是华南地区首家、中国第二家获得 AMBA、EQUIS、AACSB 全部三大国际认证的商学院。2016-2018 年，我院 MBA 项目连续三年进入《经济学人》（The Economist）全球前 100 MBA 排行榜（分别为第 98、87 和 69 名），是中国大陆唯一进入全球百强的 MBA 项目。2011-2018 年，我院 MBA 项目连续八年稳居《世界企业家》中国最具影响力 MBA 排行榜前三。这些顶尖的国际认证和第三方评估彰显了我院在 MBA 办学上取得的卓著成就与优异声誉。

毫无疑问，这些骄人成绩与我院长期以来在学科建设、教改创新、教学保障与服务质量提升等方面的不懈努力是分不开的，是我院几代领导者、MBA 中心教职员和全体学生共同努力的成果。藉此管理学院 MBA 项目成立二十周年之际，我们系统地梳理和记录 MBA 教学改革中的部分代表性方案与实践，为 MBA 二十周年献上一份诚挚的礼物，谨以表达对二十年间辛勤付出的全体师生的最崇高的敬意！

在本书编撰过程中，王帆院长、刘静艳副院长给予了悉心指导，MBA 中心主任姚海林博士、前中心主任王远怀博士、教务主管田正芳老师等亲自把关，MBA 中心学术主任朱仁宏副教授组织中心教务同事和数位在校学生参与了此书的调研和撰写。具体分工为：朱仁宏负责撰写大纲、统一行文风格和全文定稿，田正芳、赖龙威负责收集教改方案资料和评教调研等，王锶、师曼负责本书编辑工作，钟芷晴（2015 级本科）负责起草序言、MBA-CXO 培养体系、管理咨询课与沙盘模拟，田晓丽（2015 级本科）负责编写无纸化面试、管理信息系统两个部分，董小炜（2015 级本科交换生）负责写作投标选课、未来展望两个部分，徐浩璇（2016 级本科）负责私募课、海外课堂和国际咨询项目三个部分。

# MBA-CXO 培养体系改革



## MBA 教育现状

随着知识经济时代的到来，人们越来越意识到进一步深造是提高自身竞争力、拓展职业发展空间的重要途径。在我国，近年选择 MBA 深造的人数迅速增长，数据显示，MBA 报读人数从 2013 年的 123,017 人次升至 2017 年的 142,389 人次，五年内增长了 15.75%。MBA 已成为我国最热门的教育项目之一，但爆发式增长的背后，现行 MBA 教育体系的一些不足也渐露端倪。

从用人市场需求来看，目前国内 MBA 教育普遍存在毕业生胜任力、技能水平与市场需求不匹配以及结构性供需失衡等现象。这主要由以下两方面原因所致：一方面，发源于美国的现代 MBA 教育，侧重商学通识教育，较少关注岗位水平与胜任力的培养。在为期 2-3 年的课程教育中，大多数商学院普遍开设了企业战略、财务管理、运营管理、商业伦理等涵盖企业经营管理各个层面的十多门必修课。由于 MBA 学生对企业管理实务的方方面面都有所了解，因此毕业后深受欧美国家的雇主企业喜爱；而另一方面，在中国就业市场上，这种泛而不精的“万金油”培养模式却颇受用人单位质疑。在用人单位眼中，MBA 学生入学前普遍拥有 3 年以上实务经验，因此在接受了 MBA 课程体系的系统性商科知识培训后，应兼具较高的理论素养和实务能力，可轻松胜任职能部门负责人或更高级别的管理岗位。但遗憾的是，当前大多数 MBA 毕业生并未完全具备这样的知识和能力积累。

从 MBA 学生视角来看，职业发展定位不清导致许多学生没能获得预期的学习投资价值，抱怨之声日盛。MBA 作为商科通识教育项目，大多数商学院没有进一步细分其专业方向。许多申报 MBA 的学生也想当然地认为，拥有了 MBA 毕业文凭，就能去所有类型企业的管理岗位任职。他们在选课时缺乏事先的职业发展定位，也没有针对性选修专业课程、专业讲座和专业实习。由于目标不够明晰，自然也很难将课外实践与专业知识深化有机结合。这些不足最终导致学生就业后发现个人知识结构与用人单位的专业需求难以匹配。

当前 MBA 教育中存在的上述问题有可能导致毕业生学无所获，就业选择迷茫，对生活和工作满意度偏低，以及对母校和校友缺乏认同感等情况。

## 改革目的

为提高学生就业满意度和市场竞争力，帮助学生做好职业发展规划，也为了提高我院 MBA 教育水平，我院 MBA 中心自 2017 年起，启动以“创新、务实”为目标导向的课程体系改革，致力于推动建立 MBA-CXO 培养体系，以期引领中国乃至全球 MBA 教育发展。这次改革由分管 MBA 教育的学院副院长刘静艳教授、MBA 中心学术主任朱仁宏副教授等人组织设计方案，并邀请数家知名人才测评与发展咨询公司参与方案的论证和实施。

# 体系设计

我院的 MBA-CXO 培养体系是建立在“博学、审问、慎思、明辨、笃行”的价值观之上的，遵循我们“融汇中西管理智慧、培养创业创新精神、践行服务社会责任、作育商界管理精英”的使命，来实现“打造商界黄埔精英”的愿景。通过确立学习目标、学习对象、评估方式、培养方案以及教学大纲，获取教与学的进度管理、目标分解、指导方法、MBA 课程的升级以及全面进步。

根据专业化、双创化（创新创业）与国际化的导向，我们的 MBA-CXO 培养体系设计如下图所示。MBA-CXO 培养体系包括课程体系、培养模式、职业发展三个方面，三位一体分四个阶段实施。

入学前会对所有学生进行 MBA-CXO 胜任力与知识图谱测评，让学生明确自己的职业发展方向（今后将成为创业者或 CEO，还是 CFO、COO、CMO……），了解其在该岗位的胜任力水平与知识基础。

MBA 第一阶段学习中（全日制班 1-2 学期，在职班 1-3 学期），课程体系侧重管理学基础、管理者心智修炼与海外课堂，培养方式以课堂互动为主，辅以学生专业性兴趣社团研习（MBA 联合会组织），通

过理论学习和师生线上线下活动，让学生系统、全面地接受企业管理通识教育，并确定职能专业发展方向。

MBA 第二阶段学习中（全日制班 2-3 学期，在职班 3-5 学期），课程体系正式划分 CXO 方向，包括 CEO/ 企业家、CFO、COO、CMO、CHRO、和 CIO，学院职业发展部提供及时的职业咨询、规划与发展等方面的辅导，让学生按职业发展方向进行选课。此阶段的培养方式以课堂互动为主，辅以 CXO 专业学会讲座和研修（每个专业学会都配有校内外专业指导老师），并给每位全日制学生配备一对一的职业导师，通过理论学习与实践指导，让学生深入地掌握 CXO 方向所需的知识工具与实践技能。

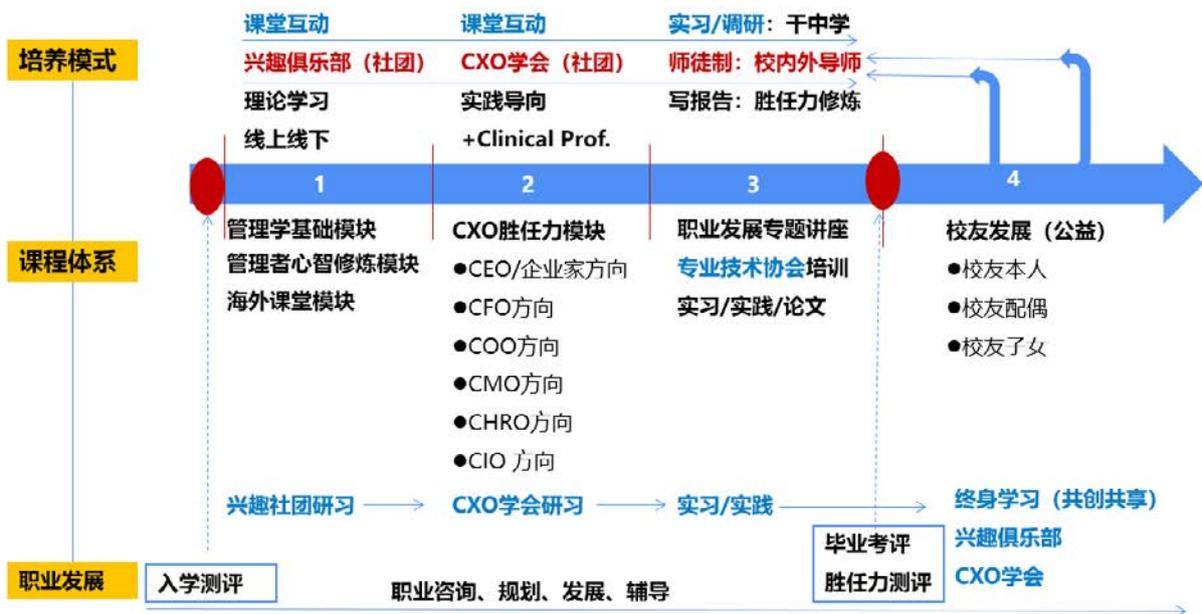
MBA 第三阶段学习中（全日制班 3-4 学期，在职班 4-6 学期），课程体系包括职业发展专题讲座（学院组织）、专业技术协会培训（MBA 联合会组织）、专业实习/ 实践与毕业论文撰写，培养模式主要采用干中学的实习、实践、校内外导师一对一指导学生的师徒制以及分析与解决问题导向的实践方案与毕业论文撰写。

在顺利完成所有核心课程、CXO 专

业方向课程后，MBA 学生将接受由 MBA 中心组织的毕业考评（毕业论文答辩）与 CXO 胜任力测评。学生通过毕业考评，将获得中山大学颁发的工商管理硕士学位；通过 CXO 胜任力测评后，将获得中山大学管理学院认证的 CXO 胜任力资格。

第四学习阶段指 MBA 毕业后的终生学习阶段，课程体系包括有助于校友发展的各类公益性专题课程。MBA 中心欢迎校友及其家属加入各类兴趣俱乐部（MBA 联合会组织）和 CXO 学会（MBA 联合会组织），倡导校友“共创共享”，主讲人有校内外导师，更有百战归来或学有所成的毕业校友，也有业界其他成功人士，听众包括校友本人、配偶及其子女。当然，为了更好地促进校友发展，也随时欢迎他们进行 CXO 胜任力测评，以便及时了解自己的职业发展潜力与努力方向。

经过上述四个阶段的 MBA-CXO 体系培养，MBA 课程设计与优化将真正有据可依，沿着 CXO 方向进行系统性开发与拓展，MBA 学生在职业发展方向明确后，选课与实践活动也更具针对性，在专业知识学习、技能打造与胜任力提升上也将获得长足的进步和非凡的收获。



中山大学管理学院 MBA-CXO 培养体系

# 《管理咨询》 项目

## 02



## 课程简介

《管理咨询》是一门综合性课程，旨在将企业管理各个模块知识点进行集中讲授，以使学生对企业管理全过程有一个完整的理解和把握。本课程采用课堂教学和企业咨询实践，两种方法同步进行。在课堂中，会由学院多位 MBA 教师共同主讲，并邀请著名管理咨询公司的资深咨询师担任讲师，充分发挥师资团队的优势，师资队伍成员的理论知识与实践经验互补，形成了 1+1 > 2 的合力，所有项目具有完全的实战性，由客户评价项目成果，真正做到融入社会资源，服务社会。课程通过课堂讲授、咨询案例分析、具体项目操作实践，逐步培养学生利用所学知识分析问题、解决问题的能力。通过管理咨询方法的训练和实践，掌握正确的企业调研分析和诊断的方法，为高质量地完成调研实习报告、学位论文打下坚实的基础；同时，提高学生把所学知识用于实践的积极性，明确 MBA 教育是实践导向的指导思想，培养学生良好的学习氛围和学习方法。

## 发展历程

随着 MBA 教育在国内的发展，管理者们逐渐意识到如何学以致用，避免理论与实践脱节是 MBA 教育面临的巨大挑战。目前较为流行、使用广泛的案例教学和决策竞赛等教学方法在很大程度上还停留于模拟层面，不足以真正构建问题导向的学习模式，也很难为学生提供一个真实、多变的商业环境来增加他们对管理知识的认知和了解。因此为了提高课程的实践性和教学质量，管理学院 MBA 中心开始启动新的实践教学改革。

管理学院 MBA 中心从 2009 年开始筹划《管理咨询》课程，最初由王远怀主任和符正平、朱沆、徐东升、陈玉罡等几位老师计划开设实践性课程，集体讨论整体的课程框架、形式等内容。经过一年时间的课程建设和师资整合，《管理咨询》课程在 2010 年正式开课。课程引入目前国际上方兴未艾的基于实战咨询（Field-based consulting, 简称 FBC）教学模式，让 MBA 学生组队承担真实的企业管理咨询项目，在实际商业问题的驱动下将本课程和其他课程所讲授的思维和 method 应用于解决实际管理问题，进而提升学生综合应用知识解决问题的能力；同时，锻炼和提升他们的沟通能力、团队合作能力以及培养学生企业诊断的实用技能。该课程教学成果获得了 2010 年广东省高等教育教学成果奖培育项目奖项（基于实战咨询的实践教学模式创新）和 2014 年广东省第七届广东教育教学成果奖（高等教育）一等奖。从 2009 年到现在已经有 1956 名学生参与了课程，共完成了 415 个真实的企业咨询项目。

## 课程设计与改进

最初，课程是由四位校内老师协同校外老师一起为学生授课，面向所有的学生，以普惠的形式向不同专业的同学开放。首先，学生们需要组建一支队伍，每支队伍大概4~7个人，并安排一位导师进行指导。整个课程的设计是：在开课初期进行专题授课，学习基础的管理咨询知识，随后在3个月的课程持续期间，对企业运营过程中产生的某个问题进行诊断、解决，最后形成一个完善的管理咨询解决方案，并在期末进行展示、汇报。相对于传统的课程而言，在这个学生导向的课程中，同学们收获到了管理咨询的实践经验、以及导师们的悉心指导。

随着我院MBA项目的发展壮大，学生人数逐年增加，该课程也不断作出改进。一是编制方面由大班变小班，小班制使师生比更加合理。二是在选课形式上采用投标制，虽然这门课程每个学生都需要在第三学期修读，但是为了满足学生不同的授课需求以及考虑到不同专业的侧重点，采用了与选修课一样的投标选课制度，便于学生根据自己的发展方向和意愿，针对性地选择有专业优势的老师。三是在课程形式、内容设置方面进行调整，由最初的统一流程，即作报告、请老师做点评和指导，改为授课的形式和风格完全由老师自己决定和安排，充分发挥授课老师各自的优势。

尽管课程不断作出改进，但是仍存在一些亟需完善的方面。如教学资源有限，在很多时候，一位导师需要负责带7~8支队伍。在这种情况下，老师们的精力有限，不能为每支队伍提供完整、详尽的指导。但我们相信在师生和MBA中心工作人员的不断努力和完善之下，管理咨询课程一定会发展的越来越好，同学和老师也能从中收获更多，并且能够帮助更多企业解决问题。

## 学生反馈

“当时我们的管理咨询是以我们公司为研究对象，从不同角度看问题，团队小伙伴很给力，其结果也能部分用于公司管理改进。很赞！”

“管理咨询是一门好课程，学到了一些很有用的思维，这些思维对工作和自己个人能力提升有明显促进作用”

“建立了管理咨询的基本理念与框架，管理咨询是综合运用知识的课程，学习中对管理咨询有了初步认识，有机会还想继续听课加深学习。”

“老师很帅！”

## 课程安排

主题一：管理咨询行业状况与企业战略管理咨询

主题二：人力资源诊断与调研方法

小组讨论：目前企业人力资源管理主要存在哪些问题？

案例分析：某医院的员工高离职率的诊断与分析

阅读材料：某研究院人力资源管理诊断报告

主题三：财务诊断与价值评估

小组讨论：财务诊断与财务报表分析有什么区别

案例分析：XX置业有限公司财务诊断案例

阅读材料：咨询项目管理制度和流程、财务咨询调查问卷和表格

主题四：运营管理

案例分析：

1. 某电子企业的供应链再造与提升

2. 某家居服企业的供应链优化项目

阅读材料：运营管理

主题五：企业营销分析与诊断

课堂讨论：汇源果汁与日阅读管理咨询的思路分析

上表为咨询管理课程安排

“管理咨询确实是不简单，企业内部的问题需要仔细观察与诊断，才有可能做出比较合适的方案，另外方案是否可以实施以及实施过程中的问题，在课堂上比较难跟踪。”

“通过管理咨询课程，让我对该行业的运作及工作内容有了较为深入的了解，并能把从中学到的一些分析问题解决方法应用到工作中。实战性很强的一门课程，值得推荐。”

“贴近实际，案例答辩环节小组一起配合、互相协作，印象很深。”

“特别棒，老师的教学方式很新颖，有深厚的商业实战经验”

## 项目回顾



学生与老师在课堂



学生与老师在课堂



学生们的讨论会



学生们的讨论会



师生课程合照

# 企业上市与 私募股权投资（PE） 实务

## 03



## 课程介绍

中山大学管理学院 MBA 中心是全国最早开设私募课程的商学院之一，与北京大学的私募股权投资与企业上市高级研修班几乎同期开设，在全国商学院中处于领先地位。自开设以来，学院和相关课程师资在教学实践与教学测评中不断积累经验，反复修订课程设置，以使课程能更好地满足学生的需要，更具启发性。《企业上市与私募股权投资（PE）实务》课程是 MBA 课程中最受欢迎的课程之一，通过结合私募的操作实务，MBA 学生能够在实操和理论上全面地了解并掌握私募的具体运作，经过多年的磨合与调整，PE 实务逐渐发展成为一门完善的课程体系。

## 发展历程

《企业上市与私募股权投资（PE）实务》课程于 2013 年开设，其时投资作为一个热门话题，使得 MBA 学生对私募相关课程的呼声很高。部分学生希望转行做投资，或已经在从事投资行业，继续补充私募的相关知识；此外，一些计划创业的学生也希望能够进一步系统地了解 and 掌握私募相关知识。在学院每学期举办的班长座谈会中，学院了解到学生这方面的心声，感受到了这门课程开设的必要性。由于此时师资条件已基本成熟，因此 MBA 中心邀请了几位校外老师来研讨如何开设私募课程。

最初邀请来开设新课的老师是陈晓东老师，方健宁老师，贾金华老师，刘义清老师等四位校外专家。他们本身从事投资相关工作，并且有很丰富的私募股权投资实践经验。但由于校外老师没有课堂教学经验，对教学具体事项不熟悉，因此出于教育质量考虑，学院邀请陈珠明教授进行相关指导，这样就组成了最初的课程教学团队。

开设第一节课时，选课很火爆，有很多学生投点这门课，是该学期选课投点最多、也最受欢迎的课程之一。学生课后反响很好，觉得很有价值。这次成功的尝试，说明这种开新课模式是管理学院 MBA 改革创新的正确方向。作为一门优质选修课程，该课程自开设起一直延续发展至今，已成为我院 MBA 的亮点课程之一。

## 课程设计

企业私募股权投资(PE)的课程主要分成以下六个模块



六大模块的确定,使课程体系由浅入深,由总体到具体实务向学生展示了企业私募股权投资的运作过程,同时注重内容的时效性,深入性与专业性。

### 1. 多层次资本市场介绍

多层次资本市场概况	资本市场、多层次资本市场结构
多层次资本市场的三层架构及功能分工	主板: 大盘蓝筹、债券 创业板: 较低条件, 活跃的企业股票, 场外交易市场(新三板): 上市资源培育系统 市场结构的自然分层理论
主板中小板简介	从主体要求独立性募集、资金运用规范运行、财务与会计方面
主板中小板简介	发行主体要求、发行条件 募集资金投向 中小板市场现状
创业板简介	创业板现状
新三板简介	基本情况、六项基本功能、新三板现状 市场定位 挂牌流程、参与各方主要工作
债权融资概况	和股权融资的对比分析、各种债券比较 企业债券、中小企业私募债券发行流程 主要工作机构及其工作重点、债券与银行借款比较

### 2. 企业上市操作实务

IPO	首发上市的概念与意义 首发上市操作实务 首发上市被否案例分析	首发上市发行条件 首发上市审核要点分析
借壳	借壳上市基本情况介绍 借壳上市操作流程	借壳上市的主要模式

### 3. 企业上市常见法律问题

由上市板块法律解读、企业上市常见问题、企业上市失败典型案例、IPO 注册制改革四个内容组成。

### 4. 私募股权投资（PE）操作实务

通过私募股权基金的概述、私募股权基金的设立与募资、私募股权基金的投资、私募股权基金的管理与退出、私募股权基金案例的学习，了解 PE 操作实务。

### 5. 并购重组案例分析

案例分析模块，学员需要学习大投行时代、为什么需要并购、并购需要哪些资源、如何开展并购，并分析并购案例、新的挑战和投资机遇。

### 6. 私人财富管理与证券投资



## 项目回顾



图为师生课程合照

# International Consulting Project

(国际咨询项目)

## 04

### 项目简介

国际咨询项目是由中山大学管理学院 MBA 中心与美国俄克拉荷马州立大学 Spears 商学院 (学校简称 OSU) 联合举办的合作教育项目,旨在为两地师生提供更深入的国际化体验,培养全球化管理人才,凸显 MBA 教育的企业运营实务导向。

### 项目设计

本项目由俄克拉荷马大学 Spears 商学院方向 (Xiang Fang) 教授于 2012 年发起,彼时中山大学管理学院 MBA 中心虽已有较成熟的管理咨询课程,但仍需依托更高层次的平台来提升学生的国际咨询实务经验。在此之前,学院的 MBA 国际项目大多是与欧洲高校合作,与美国高校合作相对较少,而同学们普遍希望能深度体验真实的美国商业环境。

在国际咨询项目的实施过程中,俄克拉荷马大学负责落实商业赞助,并提供活动所需的案例场景。双方各自挑选出人数与水平基本相当的学生参加该项目,合作完成案例分析与研究。期间,美方学生赴华一周,参与分组讨论和课程培训,随后中方学生赴美一周,合作开展案例调查与分析,完成最终的咨询报告并在案例公司进行现场汇报。于中方学生而言,该项目结束后不必再另修常规的管理咨询课程,可直接转换成相应学分。

中美双方学生在互访学习过程中感受东西方文化的碰撞,通过真实的商业案例分析,可以迅速提升其管理咨询与实务解析能力。尤为难得的是,该项目开展于跨文化的国际化情境下,对学生的语言交流能力、跨文化适应能力和比较分析能力的提升非常显著。

项目自开展以来深受欢迎,仅有近四分之一的申请者可以得到参与机会。迄今为止,项目已连续开展七年,以大数据分析与服务见长的 Exaptive 公司为项目提供了全方位技术支持,并帮助双方参与学生取得了大量高水平的案例分析成果。

## 学生反馈

“这个项目帮助我积累了战略咨询项目经验，包括实践战略咨询方法、客户访谈、数据收集与分析、战略咨询建议、市场分析与行动方案撰写等。相信这些项目经验与海外经历会在未来的个人职业发展道路中发挥一定的作用。”

“飞跃万里，远渡重洋，到彼此的国度了解更多的彼此，实现更好的合作。企业参访开阔了我们的视野，最真实地体验了美国各类企业的文化与发展。一周的时间虽短却很充实，我们在不同的语言、不同的文化、不同的教育背景下，更熟悉美国的组员，更了解美国的企业，通过跨文化的互相配合、共同合作，更锻炼了我们的商业触角、沟通交流、解决问题的能力，也让我们结识到了一群有理想、有见地、有能力的好朋友。能参与到中美国际合作咨询项目中是一件最幸运也最幸福的事。”

“我很高兴被选中参加第二届和 OSU 联合举办的国际咨询项目。在不到 4 个月的时间里，我们和美国 OSU 的 MBA 学生一起探讨企业的问题，大胆假设，努力验证找出根本的原因并策划战略方案。在这期间，我们共进行了三次企业参观学习，

和上市公司的高层人员（CFO，OM，GM）直接对话，了解企业的生产和管理理念，行业的背景和面临的挑战。我们还和 OSU 校长做简短的面对面会谈。这些种种的经验让我兴奋不已。

这次的国际咨询项目，是个一百分的旅程。我的收获不仅仅只有这些，还有好多好多难以用言语表达的收获就让下一届的童鞋自己来发掘吧。”

“与团队协作共同完成课题，提升了分析问题能力，科研能力及团队精神”

“通过这一项目，能把之前在战略管理、市场营销、管理咨询等 MBA 课程所学到的知识应用到企业的实际运营中，极大地提升了我们的实战能力。

另外，我们小组是由 1 名美国本土学生、1 名印度留美学生和 3 名中国学生组成，生活习惯和职业背景相差较大，对项目的理解和判断差异度还是挺大的。整整四个月的项目推进过程中，我们小组克服了 12 个小时的时差以及文化的差异，各位团队成员各司其职，取长补短，最终圆满完成了项目建议和汇报。相信这一经历对今后管理多元化、不同时区和不同地区的团队将有所裨益。”

“跟海外同学一起做案例分析和 presentation，不同思维模式，收获很大。感受美国教育的不同，美国企业的运营模式，美国文化。”

“整个行程非常精彩而有收获，经历和感受的东西仿佛比生活几个月还要多。这种经历也是非常难忘的。最终，我们的付出得到了项目公司 Newport 的 CFO 的肯定。所有的这些经历，都将让我们受益终生。感谢管院为我们提供了这个难得的机会，各位一定要把握机会，展现我们中大管院的风采！”



## 项目回顾



项目组合照



中大师生与 OSU 校长合照



中大师生在 OSU 校园合照



中大师生在 OSU 展示成果

# 无纸化面试

## 05



## 系统简介

“无纸化面试系统”是基于现代信息技术手段的 MBA 报名、面试、评价及录取系统。中山大学管理学院 MBA 在国内高校中率先实施全面无纸化招生面试，通过实施这一新技术有效地克服了传统面试模式中纸质资料繁多和工作量冗余等缺点。与此同时，“无纸化面试”也是中大管院人对“推动形成绿色生产生活方式”号召的积极践行，体现了管院人的社会责任意识。

## 发展历程

MBA 中心从 2011 年起开始搭建无纸化面试系统。中心首先对系统的基本架构和拟实现功能进行全面分析，整理出无纸化面试系统的设计需求说明书，然后与外包软件公司进行反复沟通和合作开发。为确保无纸化面试流程的稳定可靠性，中心对该系统进行了长达三年时间的反复内测、优化和调试，最终于 2013 年正式投入使用。

## 系统设计

在系统研发过程中，MBA 中心配备了高素质的开发团队，选用成熟的开发工具和方法，并始终坚持严格的质量控制和验收标准，反复测试系统集成模块和软件的稳定可靠性。在项目管理中，中心运用科学管理思想与方法，严格遵循预定的进度计划，非常注重与外包软件公司的即时沟通，同时在系统设计大量嵌入多形式的客户支持功能，显著提升了系统的响应速度与易用性。

### 1. 需求沟通机制

在实际开发中采用计划进度表、面对面沟通、即时通讯、阶段检查和圆桌会议等多种沟通机制，以保障项目正常有序的进行。

### 2. 项目文档管理

项目文档参照相应的国家或者地方标准，各项目经理按规范要求提交文档。利用比较成熟的文档管理工具，对项目文档进行分类管理。建立文档评审机制，组织对各种文档进行专项评审。建立文

档版本控制机制，便于事后追溯和查询。根据相关标准制定项目文档格式和模板。

### 3. 标准编码规范

系统采用统一的编码规范，涉及代码书写规范、命名规范、文件 URL 规范、合理的代码注释等，既有助于提高代码质量，也便于维护和升级开发等。

### 4. 测试和缺陷预防

测试部门由具有丰富经验的 QA 工程师组成。他们编写测试计划，执行测试任务，根据公司各种规范和要求进行质量监督和检查，在项目中起监督和协助作用，及时发现问题、漏洞、缺陷或风险，提出相应的解决办法。在各里程碑的关键点上，他们对当前状况进行评估并执行缺陷预防活动。

### 5. 评审和检查

对所有待开发模块进行阶段评审工作。就整个过程而言，从需求分析到最终测试的各阶段都需要进行评审和检查工作，并对每次评审进行整理和汇报。

### 6. 项目配置和版本管理

制定并遵循严格的配置管理流程，规范配置管理活动，确保配置项正确地唯一标识并易于存取，保证基准配置项的更改受控并可追溯，明确基准配置项的状态。在版本控制的过程中采用成熟的版本控制工具 Subversion，便于对源代码和其他文件进行存储和早期版本的追踪，从而实现重建文件早期版本等有关功能且支持跨平台开发。

### 7. 风险识别与控制

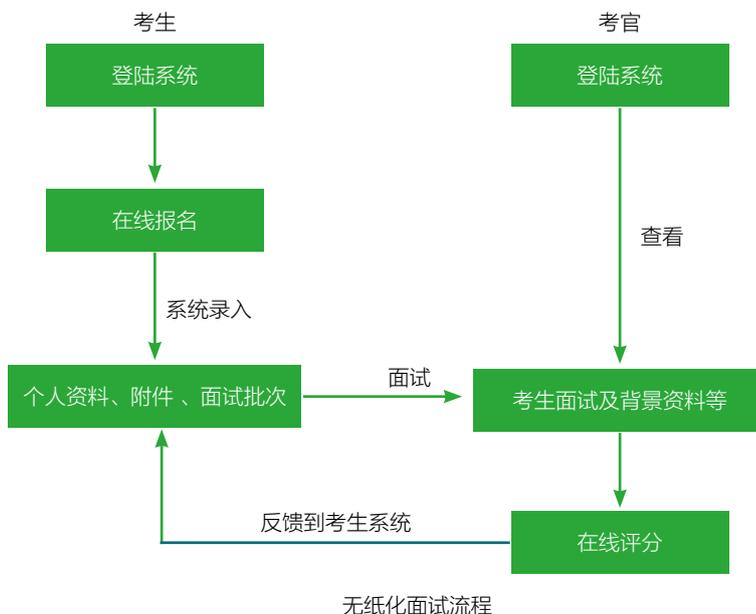
在进行项目开发时考虑并标示出潜在的风险，评估风险出现的概率及产生的影响，并在规划中提升抗风险能力。根据在商学院信息化中的经验，总结出的主要风险为：不完全、模糊的业务需求；缺少用户相关业务部分参与；缺少相应的人力和物力资源；对系统不现实的过高期望和缺少用户方主管人员的支持。针对以上风险，MBA 中心采取严格认证的需求确认机制（多方签字），严格的项目变更流程、前期充分的调研准备和具有丰富开发经验的团队等来应对。

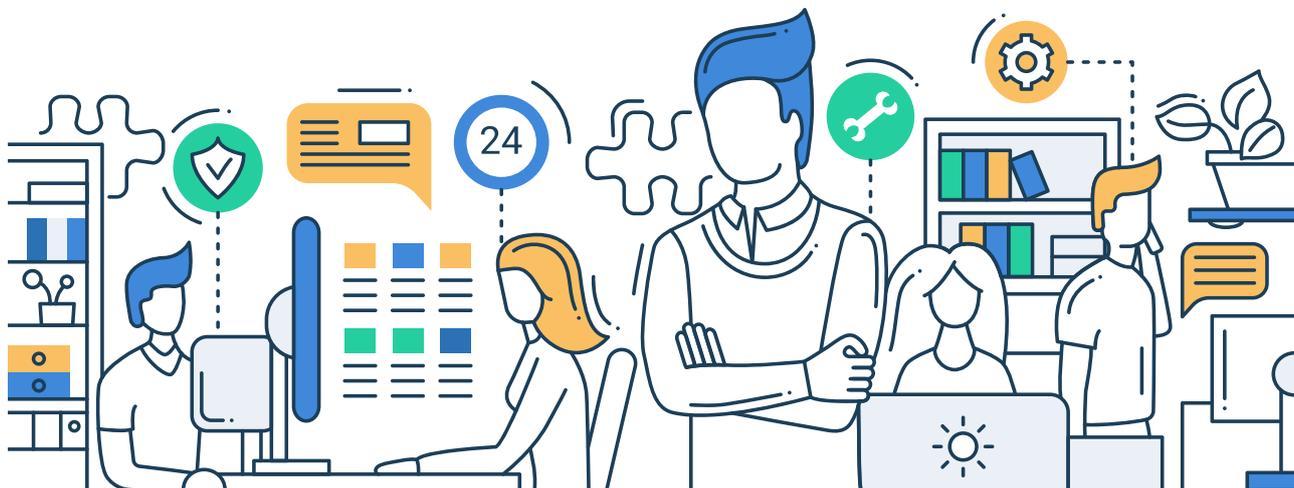
## 面试流程



中山大学管理学院 MBA 招生采取提前注册申请制，申请通过后再正式进入面试流程。该注册申请环节是采用与哈佛商学院等世界名校相同的网上在线报名申请方法，具体为，考生登录系统之后填写个人资料，上传附件，并申请提前面试的批次。考生在该系统查看面试的通知，考试当天面试的签到与分组也通过该系统完成。考生面试通过后，再参加全国 MBA 联考。在考生报名注册环节，MBA 中心积极鼓励校友推荐考生，有了优秀校友的推荐，一方面向学校传达出“该考生足够优秀，我希望能够与他成为校友”、“我了解该考生是优秀的”等信息；另一方面，中山大学管理学院也可以对考生有更深入、更客观的了解，帮助学院更好地挑优择优，选择出符合学院培养目标的人才。

考官的人选一般会由学院提前向校内执教老师、校外导师、行业精英、优秀校友等发出邀约。这些考官的信息都被收录在中山大学管理学院信息管理系统（这一系统将在后文介绍）中，每位考官拥有各自的 ID 与密码，凭借此账号登陆考官面试系统，查看所在的考场和日期；在面试过程中，考官可以通过评分系统查看考生的所有资料（包括论述题、推荐信、工作经历、教育背景等等），并通过该页面对考生进行评分。考生这边，参加完面试之后，可以通过登陆无纸化面试系统查询自己的面试成绩。





## 效果与影响

大数据时代，信息化、无纸化是未来信息系统发展的必然方向，而无纸化面试系统在以下两方面显示出其独特的优越性：有利于营造公平的竞争环境以及保护环境、节约资源。

### 1. “阳光考试”——营造公平竞争环境

中山大学 MBA 无纸化面试系统立志于营造一个公开公平的招募环境，考生的打分、背景资料查阅全部在移动电子终端完成，电子系统本身的权限设置以及日志记录系统很好地杜绝了人工干预的可能。另外在面试过程中，现场的秘书会做好详尽、客观的笔录，为 MBA 招生面试的整个过程以及日后考生复议提供了完整、客观公正的证据。

### 2. “环保便捷”——体现名校社会责任

传统的纸质化面试无论从报名、材料提交还是面试打分环节都占用了大量纸质资源，就以往经验来看，每位考生报考的全部资料将达 100 页 A4 纸之多。而且纸质资料繁杂、携带不便，提高了整理与保存的成本。而 MBA 中心通过使用领先的无纸化面试系统进行面试，不仅能够有效地提高面试的效率，而且通过这种方式可以大量的降低纸张的使用量，减少学生携带材料的麻烦、被誉为“最环保的面试方式”，MBA 中心对无纸化面试系统投入的心血更是彰显“商界黄埔军校”对社会的责任与担当。



MBA 无纸化面试现场

## 学生反馈

“在网上填写一些资料，申请提前面试。可以通过学院网站及App 查询状态，不用打电话或者亲自去学院查询，比较方便。”

“无纸化更加快捷方便，并且环保，有时尚感。”

“有系统可以查询状态还是挺方便的”

“提前第一年，回忆起来一切都很美好。”

“面试题类型比较多元，能针对候选人的行业、工作有的放矢”



# 竞投式 选课系统

06



## 系统简介

课程竞投系统 (course bidding system) 是以校园网络为平台, 以学生使用虚拟电子货币对课程进行竞价投标的方式, 来分配稀缺的选修课名额的一种选课系统。

投点制在国外的商学院和法学院的选课中被广泛采用, 用以解决当课程需求大于容量时公平且有效的分配选课名额。

不少国际一流的商学院早在十年前便采用了这种选课模式, 如麻省理工的斯隆管理学院、哥伦比亚商学院和芝加哥大学商学院等。虽然各院校的竞投系统在细节上有区别, 但大体流程都是给每个选课的 MBA 学生分配相应的点数, 让其对所选修课程进行投点。由于点数限制, 不同的 MBA 学生对于相同课程的喜好程度不同, 因此使得对选修课程所投的点数也会有差异。此系统以学生对课程的偏好为出发点, 体现课程分配的公平性; 以电子化的系统运作与网络操作, 体现教务管理的效率; 体现了对于稀缺资源的竞争性, 使 MBA 学生在选课的过程中体会竞争, 并进行权衡以确保自己最希望选修的课程能够选中。

竞投式选课系统的实质是一个虚拟的课程拍卖市场, 在 MBA 教学中, 拍卖的参与者就是 MBA 学员, 学生在进行拍卖前会获得系统予以的一定点数的虚拟电子货币 (points), 一般不同类别的学生获得的货币数量不同。拍卖的标的便是学院系统提供的可以竞投的课程, 一般为选修课, 学生可以根据给出的教学信息, 如上课时间、授课教师等综合个人兴趣和未来发展方向, 对课程进行投标。由于不同的课程内容、不同的教师受欢迎程度不同, 所以学生综合分析后在每门课上所投的点数必然会存在差异。

学生在规定的时间内用虚拟货币进行课程的竞投, 当学生选择竞投某课时, 所投的相应的点数将被扣除。西北大学凯洛格管理学院采取的是类似于荷兰式拍卖的“课程定价模式”, 即在课程容量的范围内, 以最后一个获得上课名额的学生的竞投价格作为该课程的价格, 每个成功获得课程名额的学生只需支付此价格, 超出课程价格部分的点数将返回学生。例如: 某学生在某门课程投了 200 点, 此课程最低的成功竞投点数是 120 点, 那么多的 80 点将被退回。

其他院校的规则略有不同, 但都优于原来的选课系统。竞投式选课系统与原“先到先得”系统的最大进步在于: 不以选课时间为唯一首要的筛选因素, 不仅使得并发数大导致系统负担大的问题得

以缓解, 而且更能体现课程名额分配的公平性。既可以缓解系统拥挤导致奔溃的问题, 又可以公平让那些正在上课无法选课学生拥有同时选课的权利。

## 设立初衷

采取竞投式选课系统的院校通常具有学生人数多、选修课多和小班教学的特点。而在中大管院的 MBA 项目的不断发展和改进中, 随着学生人数的不断增加, 学院也越来越重视学生的学习自主性, 选修课程也越来越多, 于是 2012 年开始在 MBA 教学中采取竞投式选课的模式。

## 系统设计

### 1. 竞投课程的设置

#### (1) 课程的内容

由于 MBA 的必修课程是由教指委统一规定的, 所以学生主要是针对选修课进行自主选课。“CXO 模式”的设立让学生在一个比较宽比较厚的基础上又加上一个比较深、比较精的优势。中大管院根据其 CXO 体系的框架设想和构建, 包括 CEO/ 企业家方向、CFO 方向、COO 方向、CMO 方向、CHRO 方向、CIO 方向等, 这也就要求学院的教务管理能够有力的支撑 MBA 培养环节。除根据学院的培养计划完成必修的课程外, 通过选修开设的方向、任选课程, 可以使 MBA 学生根据自己的学习方向和兴趣, 选择自己喜欢的课程。于是开发了更多、更适应市场需求的选修模块, 打造基于职业发展为核心的全新 MBA 培养体系的同时, 打通学生职业发展与企业用人需求方向的精准链接, 学生亦根据自己的职业规划来选修不同的模块和课程。

#### (2) 课程的质量

中大管院独特的薪酬制度, 使得选修课的课程质量得以保证。

任课教师的薪酬由基本酬金和浮动酬金两部分组成, 浮动酬金按每个老师实际竞投的情况和课程结束后教学评估情况分别进行排名, 两种排名情况酬金各占 50%, 将排名分为 A、B、C、D 四个等级, 按排名的情况进行支付, 不同的等级对应不同的浮动薪酬。

这使得教师每次申报课程时会花费不少时间和精力去准备这门课, 以期在交给学生们知识的同时, 也得到学生的支持和喜爱, 这在很大程度上优化了 MBA 选修课程的质量。

## 2. 点数的分配

由于考虑到资源共享，好课共听，保证教学资源不被浪费，所以全日制的MBA和在读的MBA一起进行选修课的选择。但由于两种MBA需要选择的课程数目不同，为保证公平，当然不能分配相同的点数。因此，竞投选课方案是设定每门课的基本点数，如设定平均一门课为50点，那么需要选择3门课的MBA学员，将会获得150个点进行选课分配；而需要选择6门课的MBA学员，就会分配到300个点进行竞投选课。

根据需要选修的课程数目的不同，分配不同的点数，在很大程度上保证了竞投的公平性。

## 3. 选课规则

为在保证学员自主选择选修课程的同时，保证每个学生都能选满课，修读完所需要的学分，将选课过程分为两轮。

### (1) 第一轮选课

在第一轮选课开始的时候，选课系统给每个学生发放一定的点数，学生根据自己的意愿或倾向程度，对自己感兴趣的课程进行选课点数投标，点高者得，额满即止。如果出现选课点相同的情况，则以选课的时间进行排序，先选择该课程的学生排名在前。系统仅显示已参与该班的投标人数，不显示排名。每班设满额人数，也设立最低开课人数限制。排名在满额人数之内，且选择该班的人数超过了最低人数，则选课成功。如该班人数未达到最低限制，则暂时未能确定选课是否成功，需等待第一轮结束后由MBA中心视实际情况确定该班是否开设。

### (2) 第二轮选课

第一轮选课结束后，MBA教育中心根据选课情况，取消部分报名人数较少的课程，同时通知选修该课程的同学选课失败，并退回投放在该课程的点数。

在开始第二轮选课时，保留下来的、系统列出的可供选择的课程都是确定开设的课程，不受最低人数限制。第一轮选择了该班的同学，此时可以确认选课成功，不需参与第二轮的竞价排名。第二轮的投票规则与第一轮相同，未选够课程的同学利用手中剩余的点数继续投放仍然开放的课程中剩余的席位，价高者得，额满即止，同价时则采用先选先得的原则。

两轮选课结束后仍未达到最低选课数量要求的同学将由MBA教育中心进行人工分配。

## 系统效果

在中大管院MBA应用竞投式选课系统的6年中，比使用“先选先得”仅靠时间先后来选课的系统更好地实现了将修读选修课的自主权交给了学生，使学生能根据自己的个性特点和发展需要，自主选择修读相关课程，在激发学生积极性、主动性和独立性的同时，因材施教，有效地开发学生的潜能，助其完善知识结构体系，促进学生的个性化发展。

综合来看，中大管院MBA使用竞投式选课系统带来的积极影响有以下几点：一是教师的品牌意识增强，上好每一节课，不断提升自己的知名度，再加上浮动薪酬设定方法的激励，教师对MBA课程重视程度的提高有目共睹，课程质量的优良得以保证；二是学生上课情况的改善，由于所修读的课程由学生自主选择，结合了自身的发展方向 and 兴趣，所以学生上课时的出勤率、课堂参与度和作业完成度都有很大程度上的提升，期末的评教分数也有明显提高；三是学生对竞投式选课系统的认可，选课系统的使用体验和选课的公平性得到了MBA学员广泛的好评，几乎不再存在选课过程中学生反映系统崩溃、登陆不进去或者选课时间和工作时间冲突等问题；四是MBA学生人脉的扩张，学生自主选课打破了原有的班级的限制，使得MBA学生认识更多其他班级的志同道合的学习伙伴。

## 学生反馈

“体会了一把如何将有限的资源价值最大化的经历。选课涉及目标的选择，课程优先顺序的选择，点数安排，市场竞争对手调研等。”

“是一个决策的过程，选到课程了就说明取得了成功。投的点数意味着付出的代价。总的来说，这个过程和人生也是相似的。”

“紧张，博弈，要有策略，需要收集全面的选课信息。”

“对博弈论的实践，很有趣！”

“很有特色，为了投上谭教授的《财务报表分析》，用1/2的分去砸：）但很值得。作为一个非财务类学生，掌握的是通过现象研究事物的实质。很好！”



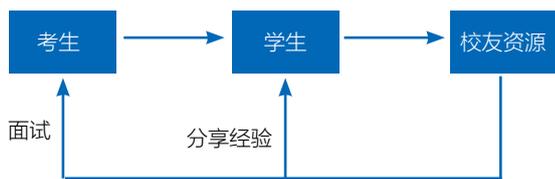
# 管理信息系统

## ——“全生命周期客户管理系统”

07

### 系统简介

无纸化面试系统与全生命周期客户管理系统相辅相承，管理信息系统的信息采集起点是无纸化面试报名系统，从考生在招生网站注册报名起，其就被纳入了全生命周期的客户管理系统；在考生面试通过成为中山大学管理学院学子之后，学生信息的录入与考生报名系统是交互相通的；当学生毕业之后，他们的资料也将留在中大管院 MBA 的信息系统中，成为管院的校友资源。日后考生可以通过校友推荐，或者向在库校友发出招生面试官邀约，这又与无纸化面试系统联系起来。这一管理信息系统和面试系统的建成不仅有利于提高学院管理工作的现代化水平，还可以提高工作人员的工作效率，实现数据共享、紧跟时代步伐，满足不同用户的体验，从而提升中山大学管理学院在广大用户的品牌形象，提升招生的数量与质量，提升各个项目校友对学院的价值反馈等等目标。



全生命周期客户管理系统示意

### 设计原则

在管理信息系统建设过程中，MBA 中心充分考虑到从建设开始到系统完成、交付使用等各阶段所要注意的细节，以下是针对系统开发的设计原则。

#### 1. 规范性

从信息化建设开始，充分从各个系统的角度考虑，同时采用国际标准及国家教育总局的相关标准，并结合中山大学管理学院各专业学位项目与 MBA 项目的实际情况，采用统一的系统代码、规范的设计标准和一致的传递语言，确保各个子系统之间的协调配合、数据共享等，提高数据重用性。

#### 2. 可靠性

可靠性是指系统抗干扰的能力以及受外界干扰时的恢复能力。对于商学院专业学位项目以及 MBA 项目来讲，用户数据的保护，不单单是体现学院对用户的尊重，更是学院要重点关注部分所在。一个成功的系统必须具有较高的可靠性。系统稳定、高效运行，数据安全才可靠，信息保密性才越强，才能提供给用

户优质的服务，真正实现系统的价值。

系统采用多级安全机制，确保信息安全和个人隐私，同时为了减少管理员的工作量，保持网上管理与学校的组织机构的一致性，在系统建设过程中提供了用户组管理和多级权限分配，以及设置区分每个用户每个功能项的查看、添加、删除和管理权限等多种功能。

#### 3. 经济性

从商学院整体局面出发，全面分析发展前景与现有资源，在满足系统各个用户（考生、学生、校友、教师、企业等）需求的前提下，适应未来的技术发展，节约长期的投资资本，力求实现系统与使用同步，使集成开发的系统能够满足中山大学管理学院专业学位项目（MBA/MPAcc/MPM/Maud/MF）的业务需求，方便管理、易于操作。

#### 4. 可扩展性

面对技术飞速发展，为了维持较长的系统生命周期，要求系统具有很好的环境适应性和可扩展性。不论是从电脑端设计到手机端的设计，中山大学管理学院的系统采用迭代开发的形式进行，使结构模块化，提高数据、模块的独立性，这样更有利于在增加新功能的时候，不至于整个系统架构发生改变，只是修改接口部分，不仅便于模块的修改，更便于增加新的内容及系统扩展，提高系统的可延续性和环境应变能力。

#### 5. 界面友好性

充分了解用户的需求、目标、期望和偏好，从用户体验角度来考虑系统的设计和制作。既要保证功能完善且使用简便直观，又要使得界面更加友好悦目，将艺术与技术完美结合，无需专业培训即操作自如。

## 校友信息系统

对于商学院来讲，校友建设不单单应该以班级为单位，而是要立足于服务校友的持续成长。校友资源不仅仅会推动个人事业的发展，并且放大的也不单单是知识，还有人脉和资产，所以针对考生来说，这是报读中山大学管理学院各个专业学位项目最有价值的收获之一。因此，中山大学管理学院立足于此，建立一个集成化的校友互动分享平台，在这个平台之上，可以按地区划分校友，方便人脉资源的查找。而且针对校友，他们不仅可以分享自己的成长经历，分享自己拥有的资源，而且可以进行直接沟通，从而形成强大的向心力。只有这样才会将校友与学校紧密地联系在一起。有了如此庞大的校友资源，并将此资源统一整合，如此为校友考虑，也会对中大管院的发展起到强有力的支持。

## 1. 管理员

**校友信息数据库：**该功能包含管理员管理、校友管理、各专业学位用户管理。进行用户的导入与导出，搜索用户，对用户进行编辑，对校友班级进行划分，班级联系人管理。同样可以按地区划分校友，比如按着：省、市划分。由于统一的用户信息数据库，可以实现在校生毕业之后，自动转为校友的身份，大大减少工作人员的工作量，并且数据会保留在各个系统数据库当中。并且从考生开始到学员再成为校友，用一个账号、密码就可以登陆，大大增加用户与系统之间的粘度。

**权限管理：**充分考虑到，专业学位之间可能用户权限不同，我们需要划分校友的权限，更好的满足不同校友的需求，同样可以设置班级管理员等操作。对机构组织进行管理。

**审核信息：**联合会与理事会是独立的部门，他们可以自由发布信息，但是发布信息需要受到管理员的审核，才可以通过，从而保证信息的规范性。校友之间可以共享合作项目，分享项目信息，发布项目合作信息，同样需要管理员进行信息审核无误。

**活动平台：**活动平台将会展示在职业发展以及校友圈系统当中，而不需要二次开发，只需将模块整合在一起，分配好权限即可。依角色不同，可能活动信息所浏览的用户也不同，所以针对不同角色，发布不同活动信息。后台查看报名人信息，方便统计数据。MBA 联合会、以及 MBA 理事会成员可以自主发送活动，但是也需要通过超级管理员审核才可以发布。

**内容管理：**为丰富校友圈系统的整体内容，管理员可发送新闻、广告、图集等操作。

**站内信：**管理员可以针对所有用户或者单个用户发送站内

信，从而加强内部沟通。

**邮件与短信管理：**针对不同用户群体，通过邮件或者短信的形式推送不同信息。

## 2. 校友

**校友个人信息维护：**针对自己的信息进行修改、编辑。也可以修改头像或者修改密码等操作。

**我的好友管理：**为实现资源利用最大化。校友可对对自己的好友进行管理，查看好友信息，进行好友沟通。并以不同要求（行业、地点等）进行信息搜索，实现资源有效利用。

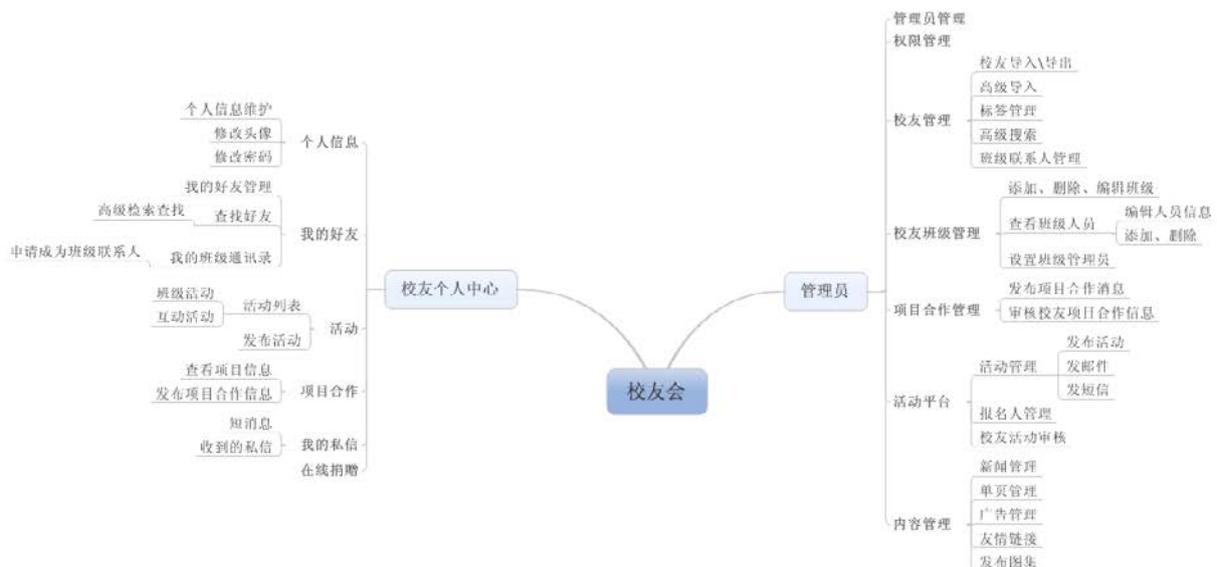
**活动列表：**用户是以班级为单位进行划分。但是不能只是把眼光放在班级内部，应该多与其他班级进行互动与沟通、进行比赛、联谊活动等。所以班级之间负责人可以进行活动安排，发布到系统当中，供校友了解，实现在线报名等。

**项目合作信息：**校友如果有好的项目，想寻求好的校友合作伙伴，可以将项目信息发布到校友平台，供其他校友了解，如有意向将会取得联系。充分增加校友之间的互动与合作。

**在线捐赠：**中大管院深厚的办学历史，校友资源丰富。如果这些校友想要回馈母校的培育，将可以直接在校友平台上进行捐赠，表达对母校的支持。

**我的私信：**校友之间，或者管理员与用户之间，可以通过私信建立联系，共享资源等。

**部门机构管理：**各个专业学位拥有不同的管理机构，可以通过此后台进行机构管理分配。



校友圈结构图

# 海外课堂

## 08

### 项目简介

中山大学管理学院 MBA 的海外课堂交流项目因其深度、广度与高品质而倍受好评。

为培养“具有全球战略意识的企业家和适应全球化竞争的职业经理人”，我院 MBA 教育中心在 2013 年启动了“海外课堂 Global Campus”（简称：G-CAMP），学院根据学员的需求以及学院的资源制定境外学习和考察行程。项目采用课堂授课和专案实战相结合的体验式教育方式，漫步世界商界精英专属之地，浸润市场前沿之城，倾力打造商界教育精粹。通过参加 G-CAMP 项目，学员对知名商学院的访问和学习，与国际知名教授的近距离交流，切身感受顶级商学院的培养模式、授课风格、学习氛围；通过企业参观，与实业界人士就热点经济管理话题进行深入交流；通过贯穿城市参观，了解异域的地理、历史、文化、生活。

最初开设项目的目的之一是降低海外学习的时间成本。因为一般的交换项目需要 4 个月、双学位项目需要 8 个月，时间成本很高，因此希望通过只持续一个星期的海外课堂，能够满足学生们与国外优秀的商学院进行交流与学习的需求。由于只持续一周，因此项目与学生的课程冲突率很低，尤其是在职学生，而且我们还有假期项目，因此全日制的学生也可以有机会在不与课程时间冲突的情况下参加，进行这种国际交流。

海外课堂从开展之后，受欢迎程度很高、热度也很高，每年有 3~4 场项目，截止目前，我们顺利完成了以下十个项目、十六个出访团，合计出访逾 485 人次。每场项目报名的人数大概在 40~50 人，热门的课程甚至达到 60 人。

合作院校	项目课题	出访时间
新加坡国立大学	《Quality Management》	2018 年 6 月 2016 年 6 月 2015 年 6 月 2014 年 5 月 2013 年 6 月
以色列特拉维夫大学科勒管理学院	《Strategic Mindset and Innovation—The Israeli Model》	2018 年 4 月
南非开普敦大学	《Social & Environmental Innovation》	2017 年 4 月
德国柏林 ESMT 欧洲技术管理学院	《工业 4.0》	2017 年 7 月
瑞典斯德哥尔摩大学商学院	《Swedish Innovation Model》	2017 年 9 月
德国 WHU-Otto Beisheim 管理学院	《德国经济的竞争力及商业环境》、《工业 4.0》	2016 年 11 月 2014 年 11 月
韩国 KAIST 商学院	《创新管理》	2015 年 11 月 2013 年 12 月
法国 GRENoble 管理学院	《品牌管理与奢侈品市场》	2015 年 7 月 2014 年 7 月
法国里昂商学院	《奢侈品及高端品牌管理》	2013 年 6 月

（海外课堂项目合集）

## 项目流程

我们与许多优秀的商学院都有合作项目，我们选取合作院校比较擅长的课程与活动，形成一个一个的特色海外课堂。想参加该项目的学生，要先提交一份申请，然后学校再通过英文面试和无领导讨论进行选拔。通过选拔的学生才能获得去当地院校进行为期一周的学习与交流的机会。学院会承担学生的学费，而且一般由带队老师统一安排入住学校附近的酒店，方便管理。当然，如果正逢对方院校的假期，也可以入住对方的学生宿舍。由于一周时间很紧，因此没有安排学生自由活动的时间，一般上午上课，与当地的学生和教授进行交流，下午会安排当地的企业参访，深入体验感受当地的商业氛围与经济环境。学生结束项目课程，回国后一个月之内，需要对课程进行一个汇报，以报告和展示的形式进行，最后课程可以转成选修课学分。在为期一周的学习中，学生与当地的学生和老师培养了很深的感情，不仅在活动期间可以进行深度交流，而且在活动结束后仍然会保持联系，同时对当地的经济与商业环境有所了解。学生回来后会有学习成果的报告，许多报告都很有深度，主要是在与教授的交流以及与企业参观中得到学识的沉淀。

## 项目发展

由于海外课堂是直接国外的知名商学院直接对接，只要有合适的学校、高质量的主题，便可进行长期合作，因此项目的可复制性、可操作性很强。但是课堂在开展中仍然有阻碍存在。首先，由于有时一些商学院在某一时间会共同趋向于某一热点，因此项目的话题有时会重复性比较高，比如说大数据、创新等，但是我们学院希望不仅能够开发不同的商学院合作，还增加主题的多样性，因此在同一时期，开发多样性课题以提供学生多元课程教学，是未来需要克服的障碍之一。其次，希望能够提升合作对象的水平，因为中山大学 MBA 是取得了 AMBA、EQUIS、AACSB 全部三大国际认证的商学院，因此希望合作院校能够给出优质、丰富的课程与企业参访。

## 学生反馈

“感谢管理学院给予我参加德国、韩国、新加坡游学的机会，增长见识的同时有机会到各大名校感受不同的学术氛围，参观企业学习。”

“以色列行程非常棒，不管是课程安排还是行程都超出预期，非常完美的一次课程。”

“视野开阔，弥补不足，三观都得到修正。这是读书期间最让我受益匪浅的课程，谢谢管院！”

“对不同文化差异下的高等教育有比较深刻的认识和体会。”

“课题紧凑丰富，尤其是参观德国拜耳集团，所获甚多。我们今天在新开业的 k11 里聚集人气的灯光模拟秀，在 13 年我们便在拜耳博物馆体验。至今难忘。”

“求学远方，抽离现实的繁杂，聚而论道，探讨思考，这是一种亲近自我、提升自我的方式，也是开阔视野，提升境界，思考别样人生的选择。工业 4.0 海外课堂项目的结束，既是一个圆满的句点，也是又一次出发的崭新起点。正如达尔文所说，能够生存下来的不是最强的物种，也不是最聪明的物种，而是最能适应变化的物种。”

# 项目回顾



法国 GRENOBLE 管理学院课堂现场



中大师生在德国 ESMT 合照



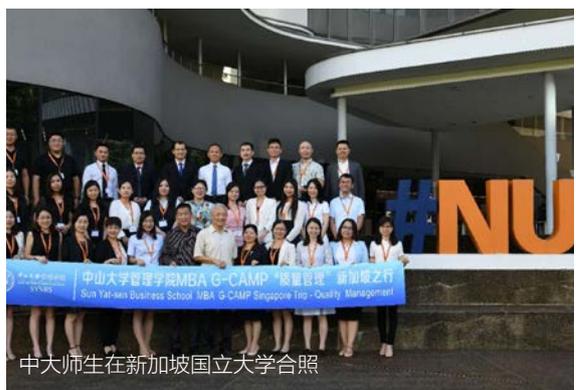
中大师生在南非开普敦大学合照



学员在瑞典斯德哥尔摩大学商学院课堂



中大师生在以色列耶路撒冷参观合照



中大师生在新加坡国立大学合照



中大师生在德国 WHU 合照



中大师生在韩国证券交易所 KRX

# 沙盘模拟 课程

09



## 课程简介

企业经营管理沙盘课程是集知识性、趣味性、对抗性于一体的企业管理技能训练课程，是针对现代企业经营与管理技术—ERP（企业资源计划系统）而设计的角色体验平台。受训学生被分成若干个团队，每个团队由若干个学生组成，每个学生将担任总经理、营销总监、生产总监、财务总监、采购总监、信息总监等。每个团队经营一个拥有销售良好、资金充裕的虚拟公司，连续从事6个会计年度的经营活动。通过直观的企业沙盘，模拟企业实际运行状况，内容涉及企业整体战略、产品研发、生产、市场、销售、财务管理、团队协作等多个方面，让学生在游戏般的训练中体验完整的企业经营过程，感受企业发展的典型历程，感悟正确的经营思路和管理理念。在短短两天的训练中，学生将遇到企业经营中常出现的各种典型问题，他们必须一同发现机遇，分析问题，制定决策，保证公司成功及不断的成长。

## 开设初衷

为了培养复合型、应用型、综合型等优秀企业家和实践工作人员，2010年开始，MBA教育中心为MBA新生量身定造了企业经营沙盘模拟培训项目，特挑选具有各行各业众多企业的培训经历，能够提供针对企业普遍关心的重、热点问题精心研发的企业管理沙盘培训课程，以帮助学员在模拟行动中查找及弥补不足，使其掌握经营管理及规划决策的最佳方法，提高学员的模拟实践能力，使教学与现实接轨，提高教学质量、丰富课堂形式以及帮助学员规划职业发展方向。

## 课程目标

课程培训主要有五个目标，第一是让学员认清企业环境及检讨公司整体战略规划，并作出宏观、微观的决策，提升公司的战略意识；第二是让学员了解整个公司的运作过程，提高全局和长远策略意识，以及学习与立场不同的各部门沟通协调的技能；第三，帮助学员深刻体会作为一个决策者统观企业经营全局的过程，借此提升自身的决策能力和长期规划能力；第四，通过培训使学员理解企业的战略管理、市场管理、财务管理、供应链管理、生产管理等，了解每个业务模块之间的内在制约关系，并认识每重决策将会带来的后果；最后一点，通过沙盘的信息处理、预测等模拟过程，使学员掌握信息化系统在企业经营和决策中的重要作用。

## 课程价值

课程将复杂、抽象的经营管理理论以最直观的方式让学员体验、学习。学员有充足的自由来尝试企业经营的重大决策，并且能够直接看到结果，可在课程中充分体验各种在现实工作中无法经历的机会，让学员把平日工作中尚存疑问的决策带到课程中印证，由此全面检验自己的决策能力。

在课程中犯错不会给企业和个人带来任何伤害，“从错误中学习”的真谛在这里要得到充分展现。当参与者对企业经营过程中产生的不同观点进行分析时，需要不停地进行沟通。除了学习商业规则和财务语言外，参与者增强了他们的沟通技能，并能学会如何以团队的方式工作。课程也培养了决策者的前瞻与长远战略眼光，提高洞察市场、理性决策的能力；树立起基于现实的未来意识，改进管理方法，更新管理理念；让学员认

识不同竞争战略与经营业绩之间的逻辑关系，反思现实企业战略安排的正确性；获得持续学习和改进动力，寻求不断提升组织绩效的管理改进路径，树立持续改进的思想；帮助建立企业语言，打造具有共同心智模式的团队；为企业塑造复合型管理人才，支持员工的实际行动，增强执行力；帮助企业建立积极向上的组织文化；使员工了解企业系统运营流程，突破狭隘的部门分割，增强全局意识；固化培训效果，获得持续创新能力；拓展管理视角，谋求有利于企业发展的外部条件；演练团队决策，成为群体决策的高手；而来自不同的行业、拥有不同的工作经验的学员，因为很难会遇到刚好完全能匹配好一个企业全部职能的团队，在这种情况下便提升了学员们的临时应变以及团队合作能力。

## 项目回顾



2014年沙盘模拟培训现场



2017年沙盘模拟培训现场



2016年沙盘模拟培训现场



2018年沙盘模拟培训现场

# 未来展望

管院 MBA 历经二十载，培养各界精英逾五千人，国内外合作企业数以百计，聘用校外导师 370 多名。这是华南地区最具价值的商业平台，当中蕴含的丰富机会造就了众多职业和人生成功的精彩案例，也使得多年来管院 MBA 都被各大媒体与评估机构视为南中国最优质的 MBA 项目，连年占据国内外各大排行榜的前列，并且是华南地区首家同时拥有三大国际认证的商学院。未来管院将从以下三方面着手，提高我院甚至是我国的 MBA 教育质量和促进学生职业生涯的发展。

## MBA-CXO 培养体系

2017 年，中大管院实行了 MBA 课程体系改革，完成了 CXO 体系的框架设想和构建，打造了基于职业发展为核心的全新 MBA 培养体系，打通学生职业发展方向与企业用人需求方向的精准链接。中大管院根据其 CXO 体系的框架设想和构建，包括 CEO 方向、CFO 方向、COO 方向、CMO 方向、CHRO 方向、CIO 方向等设计相关课程，形成良好的课程体系并不断完善优化，让学员的收获达到最大化。除了授课内容的优化设计，中大管院还请教师和已经毕业的优秀校友在自己擅长的 CXO 方向上担任导师，并在可实施的情况下开展讲座以及让学员到自己所在工作单位进行实习等项目。

MBA-CXO 培养体系的建立，解决学生结构性失业、职业发展规划迷茫等问题、并成为我国 MBA 教育改革的先进范例，这是值得我们拭目以待的，更是我们奋斗的目标。

## 社团联盟的扩大

除了课程的学习之外，MBA 的学员课外活动也会越来越丰富多彩，随着优秀毕业校友的人数不断增多，校友网络也越来越大，校友间的互帮互助，协同合作等项目会不断增加和完善。

社团联盟宛如一个第二课堂，可以学到很多除了课本以外的支持，或许是同业前辈的经验之谈，又或许是另一个完全不熟悉的领域的见闻分享，甚至是陶冶情操的艺术的交流，使得学员们在社团联盟的大家庭里不断完善自我。

## 项目的未来目标

中大管院 MBA 项目能够在多次的国内外的项目评估、奖项评比、各大排名中获得较高的荣誉与靠前的名次。2018 年，MBA 中心协助学院顺利获得 EQUIS 和 AACSB 两大国际认证的五年期再次认证，跻身国际主流商学院行列，办学资质和质量得到国际认可；2018 年，中大管院 MBA 项目荣获《经济学人》(The Economist) 排名全球第 69，中山大学管理学院已连续三年入选全球 MBA 百强，为中国大陆地区唯一上榜商学院，位列亚洲区第三；在国内外媒体排名、专业认证和国内外的评估中，中大管院 MBA 项目基本稳居国内一线阵营。

过去的二十年，我们的脚步从未停歇，努力创新、引领国内 MBA 教学改革的潮流，致力于打造商界黄埔。在未来的道路中，中大管院 MBA 会在保持国内第一梯队的基础上，打造国际化精品商学院，并继续助力中国经济的创新转型和全球化，推动不断深入的国际经济合作。

最后衷心祝贺中山大学管理学院 MBA 成立二十年！