



上海交通大学
SHANGHAI JIAO-TONG UNIVERSITY
终身教育学院



全球创新研究院
Global Innovation
Institute



JOIN SJTU
好课优选

好课优选公开课

2025 年 11 月课程总览

好课优选

金课精讲

新技术·新商业·新模式

上海交通大学终身教育学院
全球创新研究院
2025 年 10 月制

Z
M
W

第一课堂

课程代码	上课时间	天数	讲师	课程模块	对应层级
------	------	----	----	------	------

金课 1	课程名称	《数智时代企业运营与业务规划》（沙盘课程）	推荐		
------	------	-----------------------	----	--	--

FC202526	11月13日	1天	唐老师	组织赋能	企业中高层管理
----------	--------	----	-----	------	---------

金课 2	课程名称	《非物质激励的心理学技巧》	推荐		
------	------	---------------	----	--	--

YH202514	11月14日	1天	贺教授	组织赋能	企业中高层管理
----------	--------	----	-----	------	---------

金课 3	课程名称	《消费心理学》	推荐		
------	------	---------	----	--	--

FPCE2506	11月15-16日	2天	李老师	企业家未来	企业中高层管理
----------	-----------	----	-----	-------	---------

金课 4	课程名称	《AI赋能与数据驱动的财务价值创造》	推荐		
------	------	--------------------	----	--	--

FC202503	11月20日	1天	王老师	组织赋能	企业中高层管理
----------	--------	----	-----	------	---------

金课 5	课程名称	《全球复杂环境下的宏观经济、产业发展与政策前景》	推荐		
------	------	--------------------------	----	--	--

HT202518	11月21日	0.5天	黄教授	组织赋能	企业中高层管理
----------	--------	------	-----	------	---------

金课 6	课程名称	《品牌升级和爆款打造》	推荐		
------	------	-------------	----	--	--

PTMK2508	11月22-23日	2天	杨老师	实战营销	企业中高层管理
----------	-----------	----	-----	------	---------



第一课堂

课程代码	上课时间	天数	讲师	课程模块	对应层级
------	------	----	----	------	------

金课 7	课程名称	《大客户营销及服务质量提升》 推荐			
------	------	--------------------------------	--	--	--

LSCM2518	11月22-23日	2天	薛老师	产业供应链	企业中高层管理
----------	-----------	----	-----	-------	---------

金课 8	课程名称	《妙笔生花——商务公文写作实务》			
------	------	------------------	--	--	--

BS202506	11月27日	0.5天	沈老师	组织赋能	企业各层级员工
----------	--------	------	-----	------	---------

金课 9	课程名称	《中小企业股权融资与资本运作》 推荐			
------	------	---------------------------------	--	--	--

IFIV2512	11月29-30日	2天	李老师	投融资	企业中高层管理
----------	-----------	----	-----	-----	---------

金课 10	课程名称	《营商生态与合规风险管理》 推荐			
-------	------	-------------------------------	--	--	--

EMBA2511	11月29-30日	2天	杨教授	高级工商管理	企业中高层管理
----------	-----------	----	-----	--------	---------



金课 1：数智时代企业运营与业务规划（沙盘课程）

课程背景

市场风云变幻，新技术更迭，AI 人工智能影响各行各业，客户需求不断变化，数智时代企业如何实现业务转型&跨越发展？

一家公司的生存与发展，团队业绩能否达成，很大程度上取决于它所在的生存环境和竞争环境，取决于它对经济形势和行业发展趋势的分析判断，取决于对区域行业和产品线的营销策略，以及其市场业务规划与企业运营管理能力。本课程采用企业运营实战沙盘模拟演练，真实还原企业运营过程中的关键要素，通过业务增长规划市场洞察复盘，掌握企业经营与业务增长规划底层逻辑，从团队、市场、客户、产品、模式、营销、经营等多维度竞争，通过《数智时代企业运营与业务规划》沙盘模拟增长经营、增长战法、增长战役、增长战术、增长战将，五大逻辑，环环相扣，领悟闭环真谛，体验式教学互动，共创团队智慧，制定有效经营决策运营管理，掌握数智时代企业运营的致胜逻辑之道，实现企业的业绩增长目标，助力企业可持续发展。

课程收益

1. 全面系统了解企业运营的核心能力
2. 掌握分析行业及市场洞察核心要素
3. 制定有效的业务增长规划核心路径
4. 打造以客户为中心数智时代核心产品

课程时间

2025 年 11 月 13 日 (共 1 天, 6 小时/天)

课程对象

董事长、总经理、营销总裁、营销总监、市场总监、人力资源总监等

课程讲师

唐老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



华为百城拓耕销售铁军项目训战教练、中集集团“新动力”项目增长陪跑教练、申联生物“飞虎神鹰”项目销售教练。作为国内知名企业业绩增长陪跑专家，具有 18 年企业经营与营销管理体系实战经验，过去几年的业绩增长陪跑中，服务了 1200 多家专精特新企业，为客户构建了营销管理体系及销售流程和体系等。综合运用行动学习、工作坊、团队辅导、教练技术、业务复盘、销售经验萃取等多种技术和工具，基于自身丰富的实战经验和扎实的理论功底，高效帮助客户提升团队的营销能力和组织绩效。通过长期企业一线实战陪跑，积累了丰富的企业经营和业务增长规划经验与案例。

课程大纲

第一模块：企业运营与业务规划运营篇 ——以终为始

1. 数智时代企业运营人效提升方法
2. 数智时代企业运营管理道法术器



3. 数智时代企业运营人财物产销供的变化趋势分析
4. 沙盘作业：企业运营管理目标制定

第二模块：企业运营与业务规划战法篇——策略致胜

1. 业务规划策略之区域规模分析
2. 业务规划策略之精准客户画像
3. 业务规划策略之产品设计逻辑
4. 沙盘作业：达成组织目标的制胜策略

第三模块：企业运营与业务规划战役篇——力出一孔

1. 业务规划战役必赢之战流程梳理
2. 业务规划战役团队总动员与机制
3. 业务规划战役各部门支持与协作
4. 沙盘作业：围绕客户与增长部门保障

第四模块：企业运营与业务规划战术篇——步步为赢

1. 业务规划战术的大客户洞察力
2. 业务规划战术的大客户策略力
3. 业务规划战术的大客户谈判力
4. 沙盘作业：大客户洞察分析表

第五模块：企业运营与业务规划战将篇——事在人为

1. 企业团队战将的选育用留方法
2. 企业团队战将过五关斩六将面试
3. 企业团队战将的价值观与信念文化打造
4. 沙盘作业：人才画像与考核机制分析



授课风格

通俗易懂，授课氛围极佳，以学员认知为中心、情境教学引人入胜、善于提问引发思考，实战案例剖析、理论功底扎实，注重训练落地，追求实用、实战、实效教学理念。



金课 2：非物质激励的心理学技巧

课程背景

巴尼时代，人心变焦虑、脆弱、非线性和不可理解。本课程抓住人心这个关键主题，运用心理学的自我决定理论与技术，对人的内驱力、欲望、诱因和影响因素进行深入解析，洞察新时代客户、员工、合作伙伴的内心世界，在经济学领域的基本人性假设上寻求突破，进而对经营和管理领域的创新有所启迪。

课程收益

1. 从管理心理学、神经经济学和行为经济学视角重新审视自我、他人、经济行为和管理行为，发现新的变革与创新空间
2. 掌握心理学一些基本的管理人、激励人的理论和方法，提升精准高效领导的能力
3. 发现经营管理过程中的一些不合理假设和误读误用，调整分析人、影响人、激励人的策略方法

课程时间

2025 年 11 月 14 日 (共 1 天, 6 小时/天)

课程对象

企业中高层管理者

课程讲师

贺教授：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



心理学博士，37 年心理学从业经历。上海体育大学心理学院教授、博士生导师。教育部心理学教学指导委员会委员、中国心理学会婚姻与家庭心理咨询专业委员会委员、中国婚姻家庭研究会理事、上海女性身心健康发展研究中心副主任。12355 上海青少年公共服务中心理事会副理事长、上海市心理学会青春期与性心理健康专业委员会副主任委员、上海市黄浦区心理咨询师协会

理事长。擅长领域有危机管理与心理安全学、健康心理学、女性心理学、亲子关系、压力管理、组织行为学、幸福心理学等。著有《做孩子的队友》《亲子关系系列丛书》《福由心生》《看你——袭击心灵大厦》《怪我怪我——推倒教育迷宫》《爱她恨他——吹落幸福面纱》《思想工作心理学》《军事心理学》《心理催眠术》《人类的性存在》等专著、译著多部。

课程大纲

为什么经济学诺贝尔奖会颁给心理学家？

一、吾脑商机——打通现代人的吾脑空间

1. AI 时代的人心是什么？
2. 经济人假设与社会人假设
3. 透视人心的三我理论与吾脑理论

二、看见欲望——洞察新时代心理需求

1. 经济行为的两大人性力量
2. 新生代的 7 大心理特性

3. 现代人的 5 大心理需求

三、唤醒动力——人是如何被激励的？

1. 看见大脑自我奖赏回路
2. 用行为工程学改造心灵
3. 自我决定理论视角下的
4. 大非物质激励领域

四、激励技巧——非物质激励工具库

1. 物质激励中的 7 个心理学技巧
2. 非物质激励的 12 个行动技巧
3. 自我激励的 7 个技巧

五、结语

授课风格

轻松幽默、深入浅出，能够将复杂的心理学理论与生动的案例相结合，使学生在轻松愉快的氛围中理解并掌握知识。善于运用诙谐的语言和生动的案例分析，让抽象的心理学概念变得通俗易懂。注重理论与实践的结合，将心理学知识应用于实际问题的解决中，具有很强的实用性和指导性。



金课 3：消费心理学

课程背景

当今社会，消费行为已成为经济活动的核心环节，深刻影响着市场走向与社会发展。随着科技的飞速进步，尤其是人工智能等新兴技术的广泛应用，消费场景与模式发生了翻天覆地的变化，消费者的心理和行为也呈现出新的特点与规律。本门课程旨在深入剖析消费行为背后的复杂心理机制，帮助学员理解消费者如何在多变的外部环境和自身内在因素的交互作用下做出决策，同时探讨消费伦理等重要问题，为培养适应时代需求的专业人才提供坚实的理论基础。

课程收益

1. 全面掌握消费心理学的基本理论与研究范式，为深入研究和分析消费行为奠定坚实基础
2. 深入理解内外部因素对消费行为的复杂影响，从而精准把握消费者心理
3. 深入探讨消费决策模型和消费伦理问题，帮助学员树立正确的商业伦理观念

课程时间

2025 年 11 月 15 日-16 日 (共 2 天, 6 小时/天)

课程对象

企业中高层管理者

课程讲师

李老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



北京师范大学心理学部讲师，MAP 品牌、广告与消费心理（BAC）

方向学术主管，北京大学市场营销学博士。研究方向：社会流动与阶层

消费，消费者决策。

课程大纲

一、消费心理学导论

1. 第一讲：消费心理学概述
2. 第二讲：消费心理学的基本范式
3. 第三讲：AI 时代的消费心理学

二、消费行为的外部影响

4. 第四讲：文化对消费的影响
5. 第五讲：社会群体对消费的影响
6. 第六讲：关系对消费的影响

三、消费行为的内部影响

7. 第七讲：需求与动机
8. 第八讲：知觉与记忆
9. 第九讲：情绪与态度



10. 第十讲：消费者的自我概念

四、消费决策模型

11. 第十一讲：情境特征

12. 第十二讲：信息收集

13. 第十三讲：评价与选择

14. 第十四讲：购后行为

五、消费伦理

15. 第十五讲：商业伦理与消费伦理

授课风格

深厚的专业素养和丰富的教学经验，形成独特而富有魅力的授课风格。善于运用生动的案例和前沿的研究成果，将抽象的理论知识转化为通俗易懂的内容，使学员在轻松愉快的氛围中掌握复杂的概念和原理。



金课 4：AI 赋能与数据驱动的财务价值创造

课程背景

当前，全球经济面临着前所未有的挑战，地缘政治风险加剧、供应链重塑、能源危机以及通货膨胀等多重因素叠加，使得企业经营环境日趋复杂和不确定。中国经济也正经历结构性转型，增长模式从高速转向高质量，企业面临着增长放缓、成本上升、竞争加剧等多重压力。在这样的背景下，企业亟需寻找新的增长引擎和效率提升途径。传统的财务管理模式已经难以满足企业发展的需求，财务部门需要从价值守护者转变为价值创造者，为企业战略决策提供更有力的支持。

人工智能（AI）和大数据技术的发展为财务管理带来了革命性的机遇。AI 能够自动化处理重复性、事务性的财务工作，释放财务人员的精力，使其能够专注于更具战略性和创造性的工作。大数据技术则能够帮助财务部门从海量数据中挖掘价值，为企业提供更精准的预测、更科学的决策依据。然而，AI 和大数据在财务领域的应用并非一蹴而就。企业需要对 AI 和大数据技术有深入的理解，需要掌握应用这些技术的正确方法，需要构建与之相适应的组织架构和人才队伍。很多企业在 AI 和数据驱动的转型过程中面临着诸多挑战，例如：

数据质量不高：财务数据分散在不同的系统中，数据标准不统一，数据质量参差不齐，难以进行有效分析。

技术能力不足：财务人员缺乏 AI 和大数据相关的技术知识，难以将这些技术应用到实际工作中。

战略规划缺失：企业缺乏明确的 AI 和数据战略，导致 AI 和大数据应用缺乏方向性和目标性。

组织文化障碍：传统的财务组织文化强调合规和控制，对创新和变革持保守态度。



上海交通大学
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY
终身教育学院



全球创新研究院
Global Innovation
Institute



JOIN SJTU
好课优选

本课程旨在帮助企业财务高管和高层管理人员深入理解 AI 和大数据技术在财务领域的应用前景，掌握利用这些技术提升财务管理价值的方法，从而助力企业转型升级，提升核心竞争力，在复杂多变的市场环境中立于不败之地。

课程收益

1. 了解 AI 和大数据技术对财务管理带来的变革性影响
2. 掌握 AI 和大数据在财务领域的主要应用场景
3. 学习如何利用 AI 和大数据提升财务预测、风险管理、决策支持等方面的能力
4. 掌握构建数据驱动的财务管理体系的方法
5. 提升财务部门在企业战略决策中的参与度和影响力

课程时间

2025 年 11 月 20 日 (共 1 天, 6 小时/天)

课程对象

企业 CFO、总经理等高层管理人员、财务总监、财务经理等财务高管、战略规划部门负责人、信息化部门负责人

课程讲师

NEW



王老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



国际注册会计师、注册税务师、会计师、审计师、经济师、中国总会计师协会会员。18 年财务管理经验、6 年培训实战经验。曾任江苏洞庭山财务总监、江苏天明财务部长。对企业经营管理过程的战略目标规划、组织结构建设、公司治理、人力资源战略规划、运营风险防范、财务风险防范、风险管控工具运用落地，从内外部环境影响与治理、内部风险体系搭建、运营管理流程建立到经营目标结果考核，全纬度对企业

经营管理与风险防范控制。

课程大纲

第一讲：AI 赋能财务：重塑财务价值链

一、新经济环境竞争与财务转型

1. VUCA 时代的企业生存困境与挑战
2. 财务价值性转型：从成本中心到价值创造中心
3. AI 大数据等新兴技术对财务转型的驱动作用

二、AI 时代的智慧财务建设

1. 应用在财务领域的人工智能软件类别
2. AI 人工智能在财务领域的应用场景
 - (1) 财务机器人：自动化处理重复性工作
 - (2) 智慧会计：会计核算合规性的效率应用
 - (3) 智慧税务：税务风险模型预警机制建立
 - (4) 智慧审计：提升财务监督效率性质量性



三、智慧财务战略规划建设与实施

1. 制定企业 AI 赋能财务的战略目标
2. 构建 AI 财务组织架构与人才队伍
3. 设计 AI 技术方案及实施风险管理

第二讲：AI 赋能财务：数据驱动管理决策

一、管理决策判断逻辑与思维

1. 管理决策的四重财务思维
2. 管理决策的四层决策分析
3. AI 引领智慧价值管理决策

二、智慧财务 AI 驱动的决策依据

1. AI 智慧财务分析的价值决策
2. AI 智慧风险管控的安全决策
3. AI 智慧成本管控的创新决策
4. AI 智慧预测规划的发展决策

三、AI 智慧可视化财务与公文

1. 数据可视化的重要性价值性
2. AI 在财务可视中的应用与创新
3. AI 赋能财务报告与财务公文
4. 动态的财务报告与财务公文

第三讲：AI 赋能财务：转型升级智创未来

一、AI 数据驱动财务转型的挑战

1. 数据质量问题：数据缺失、错误、不一致



2. 技术能力不足：缺乏 AI 和大数据技术知识
3. 组织文化障碍：对创新和变革持保守态度

二、AI 智慧财务转型的战略规划

1. 评估现状与需求：识别 AI 应用优先级
2. 人才与组织变革：构建适应时代的团队
3. 技术选型与合作：选择符合需求 AI 方案

三、AI 重塑的智慧财务新生态

1. 财务共享服务中心的智能化转型
2. 财务 BP 的角色转变与价值提升
3. 财务部门在战略决策中地位提升

授课风格

专业严谨且富有激情。以清晰的逻辑和扎实的理论基础，将复杂的财税知识条理化、系统化地呈现给学员。善于运用丰富的实际案例，将枯燥的数字和条款变得生动易懂，让学员能够更好地理解和掌握财税管理的关键要点。讲解深入浅出，既能深入剖析财税政策的细节，又能从宏观角度阐述其对企业运营的影响，不仅能够学到知识，还能培养出实际应用的能力。



金课 5：全球复杂环境下的宏观经济、产业发展与政策前景

课程背景

当前中国经济发展正面临来自国内和国际两方面的压力，国内需求疲乏，国际脱钩风险加大，从供给和需求两个方面构成对未来经济发展的阻力。如何构建中国的新型国家创新体系，形成政府和企业的合力，推动新型工业化，发展新质生产力，处理好当前经济中存在的严重“内卷”式竞争，化解中国经济发展所面临的风险，实现中国经济发展模式的转型？这是本课程试图回答的核心问题。

课程收益

从国内国际、微观宏观两个视角，帮助学员更加准确地把握中国经济发展的脉络和未来方向，更好地理解新质生产力的内涵与外延，理解新型工业化和智能制造的大趋势，为学员进行企业微观决策时提供宏观和中观视野的依据与参考。

课程时间

2025 年 11 月 21 日 (共 0.5 天, 6 小时/天)

课程对象

企业总经理、副总、总监等中高层管理者

课程讲师

黄教授：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



经济学博士，上海交通大学安泰经济与管理学院教授，博士生导师。主要兼职包括财政部地方政府债务研究和评估中心咨询专家，上海市经济体制改革研究会副会长，清华大学产业发展与环境治理研究中心(CIDEG)兼职研究员，上海汇智经济学与管理学发展基金会理事长，曾任职中欧国际工商学院民营企业研究中心。主要研究领域：政治经济学、公共经济学、产业（创新）经济学、中国经济，

在国内外顶级或知名学术刊物发表论文数十篇，出版著作包括：《走出发展的陷阱》《基础设施投资：资金来源、投资效率与地方财政风险》《经济转轨中的合同执行》《供应链金融》等。曾获得第 11 届上海市决策咨询一等奖（唯一作者），相关决策咨询专报获国家级和省部级领导批示。主持过国家哲学社会科学基金项目、国家自然科学基金面上项目和上海市哲学社会科学基金项目，以及各级政府横向咨询项目等各类课题 30 多项，目前正主持国家哲学社会科学重点项目。

课程大纲

- 一、新一轮科技革命与产业变革和当前中国经济面临的国内国际大环境
- 二、中国经济增长减速的短期和中长期因素分析
- 三、如何构建新型国家创新体系发展新质生产力和推进新型工业化
- 四、未来智能制造的组织模式与产业机遇

授课风格

不仅涵盖专业知识，还能结合实际案例进行深入分析，使学生能够更好地理解和应用所学知识。注重培养学生的思维能力和分析能力，通过引导学员对不同国家的经济转型和发展进行比较分析，帮助学员形成对中国经济转型与发展问题的深刻理解。



金课 6：品牌升级和爆款打造

课程背景

在当今竞争激烈的商业环境中，品牌和产品面临着前所未有的挑战与机遇。随着消费者需求的快速变化和市场竞争的加剧，品牌需要不断升级以保持竞争力，同时，打造爆款产品成为企业实现快速增长的关键。本门课程旨在为学员提供一套系统的方法论和实战指南，帮助他们在复杂的市场环境中制定有效的品牌战略和产品策略，实现品牌的持续发展和产品的成功推广。

课程收益

1. 深入了解品牌升级的核心理念和系统方法，掌握从品牌认知到落地实施的全过程，为品牌重塑和提升提供清晰的路径
2. 学习爆款打造的全流程实战技巧，从创意构思到市场推广，掌握从 0 到 1 的实战方法，提升产品成功的概率
3. 深入探讨品牌升级与爆款打造的协同联动，帮助学员理解两者之间的内在联系，实现品牌与产品的协同发展，为企业创造更大的价值

课程时间

2025 年 11 月 22 日-23 日 (共 2 天, 6 小时/天)

课程对象

企业总经理、副总、营销总监、营销经理等中高层管理者

课程讲师

杨老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



企业家导师、企业教练，品牌运营专家、战略规划专家。上海品牌授权经营企业协会秘书长，多年海外生活工作经验、近二十年企业高管和近十年创业实战经验。

课程大纲

- 一、课程导论：市场竞争下的品牌与爆款新逻辑
- 二、品牌升级：从认知到落地的系统方法论
- 三、爆款打造：从 0 到 1 的全流程实战指南
- 四、品牌升级与爆款打造的协同联动

授课风格

作为品牌运营和战略规划领域的资深专家，其授课风格兼具深度与实用性。能够将复杂的商业理论与丰富的实战经验相结合，用生动的案例和详实的数据，深入浅出地讲解品牌升级和爆款打造的关键要点。严谨的逻辑思维和清晰的表达能力，使学员能够快速理解和掌握课程内容，为其在品牌和产品领域的实践提供有力指导。



金课 7：大客户营销及服务质量提升

课程背景

在当今竞争激烈的商业环境中，大客户对于企业的发展至关重要，他们往往占据着企业大部分的利润来源。然而，大客户的开发、维护和价值挖掘并非易事，需要企业具备系统的战略思维、精准的决策链分析能力、深厚的关系管理基础以及卓越的服务质量。本门课程旨在帮助企业在大客户营销的各个环节实现突破，提升企业在大客户领域的竞争力，从而在市场中占据更有利的位置。

课程收益

1. 掌握大客户营销的战略思维与精准定位方法，明确大客户的价值与需求
2. 掌握精准识别大客户的关键决策人物的技巧方法，提高大客户开发的成功率
3. 提升大客户关系管理与信任构建能力，以及服务质量提升与客户体验设计水平

课程时间

2025 年 11 月 22 日-23 日 (共 2 天, 6 小时/天)

课程对象

企业总经理、副总、总监等中高层管理者



课程讲师

薛老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



工商管理博士，高级管理咨询师，银保监会特聘顾问，华为特聘专
职训练顾问，中国中小企业协会特聘顾问。先后在国内和跨国公司任营
销总监、营销副总、总经理。曾赴美国、欧洲、香港、新加坡等地接受
培训。作为实战营销专家和战略管理专家，曾为大量企业进行企业管理、
销售理论、销售渠道、品牌与市场建设、市场运作、终端管理及企业内
训师方面的训练工作；由于长期从事第一线的营销管理、企业管理，积

累了丰富的实践经验和深厚的理论功底，尤其擅长对企业主管及营销团队进行市场营销实战方面
的咨询和指导，获得受训企业高度评价。

课程大纲

- 一、大客户营销的战略思维与定位
- 二、大客户开发与关键决策链分析
- 三、大客户关系管理与信任构建
- 四、服务质量提升与客户体验设计
- 五、大客户价值深耕与创新合作

授课风格

授课风格生动而富有激情，善于运用丰富的实战案例，将抽象的营销理论与实际的大客户营销场
景相结合，使学员能够将所学知识快速转化为实际工作中的能力。



金课 8：妙笔生花——商务公文写作实务

课程背景

公文，在现代公务中扮演着至关重要的角色。几乎每个人、每个岗位都会接触公文、撰写公文，而撰写者多数没有经过系统的学习或培训，属于照猫画虎、依葫芦画瓢，存在很多不自知的问题。本课程培训重在补齐这一工作短板，旨在解决企业行政工作中对上、对下、平行等一系列公文写作的基本问题。结合《党政机关公文处理工作条例》，运用丰富的案例，让写作规范、有效。

课程收益

本课程旨在解决企业行政、党建、宣传口径中的公文写作问题，使其符合企业管理和企业文化的书写规范。同时，供以各级部门和上级领导了解行业发展、改革、服务情况，便于有效决策、指导工作，具有现实性、综合性、指导性特征；供以员工了解企业发展情况；供以社会及相关客户对象获得企业信息；供以媒体获取企业大事及发展信息；分析数字时代 AI 工具写作与人类写作的利弊，以便两者相互借鉴、联手共进。

课程时间

2025 年 11 月 27 日 (共 0.5 天, 6 小时/天)

课程对象

企业公文写作相关工作者

课程讲师

沈老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



文艺美学博士、MFA 艺术学硕士导师，现任职于同济大学人文学院、上海市社会科学界联合会会员、上海市秘书协会会员、上海市古典文学协会会员、《世说新语鉴赏辞典》《闲情偶记鉴赏辞典》编委、“超星慕课 MOOC”讲师、上海市公务员局干部培训中心认证讲师。河北卫视 2022 年度文化思政类节目“好好学习”点评嘉宾。河北卫视 2019、2020 “成语天下”大

型文化暨播节目点评嘉宾。该节目荣获广电总局“TV”地标奖、“省级卫视年度创新影响力奖”；上海市高等教育系统演讲比赛金奖、迎 70 周年国庆女教师原创诗歌朗诵比赛金奖。

课程大纲

第一阶段：沟通序论——语言、逻辑、思维的关系

1. 宏观把控与政治定位：了解公文的立场、倾向，明确站在何人立场向何人阐述，明确语言在场性。沟通双方在正反、高下、亲疏等不同序列中的沟通原则与写作奥秘。
2. 语言表达与行文技巧：书面沟通初体验，了解文章的逻辑结构，明确字、句、段落等构成要素，感受文字色彩与语言风格的不同。
3. 如何与 AI 沟通？如何向 AI 提问？如何深化？如何校改？如何润色？
4. 目的：
 - (1) 了解三种思维模式对应的语言样式
 - (2) 了解口语化和文学化对公文的影响

(3) 了解公文的规范语言，规范句式

(4) 了解书面沟通措辞的微妙性

(5) 了解语言和思维的逻辑顺序

第二阶段：写作“正餐”——常用公文的写作

1. 上行类公文的沟通特点与写作要旨（代表文种：请示、报告）

2. “垂直关系学”：对上，如何请示与报告？

(1) 案例：请款

3. 目的：

(1) 了解并明确沟通场景。什么情况下用请示？报告？批复？申请（讲授）

(2) 了解并熟悉沟通对象。职权、性格等

(3) 了解请示与报告的机构模式与写作方法：事故报告的三环交叉模式，行政报告的树式、塔式模式

4. 平行类公文的沟通原则与写作要旨（代表文种：函）

(1) 案例：“平等关系学”：撰写人的语境建构与危机化解

(2) 目的：

a. 了解平行类文体的本质——沟通性（辨析）

b. 从沟通性揭示公文写作的核心价值（讲授）

5. 下行类沟通原则与写作要旨：通知

(1) 案例：让 AI 拟写一则通知，与撰写者进行写作 PK

(2) 方法：现场小练习、讲评

6. 泛行类：纪要（略）

(1) 目的：了解纪要可以上行、平发、下行的特点



(2) 了解纪要的特殊功能，了解其泛行、结论式的特点，掌握其写法

第三阶段：文字“料理”

1. 写作规范和细节

(1) 案例：《长途跋涉》

(2) 目的：

- a. 注意公文换行（事例讲授）
- b. 了解各类公文的抬头、结语的使用（练习，改错）
- c. 了解公文中常用的文言词汇

2. AI 工具大 PK 与指令发布（贯穿在整个培训过程中）

(1) 目的：

- a. kimi\deepseel\豆包\新华妙笔等工具比较
- b. 如何给出明确、有效的指令

(2) 习作展示评价

授课风格

采用减法记忆、全案例教学法、情景互动法，课堂气氛轻松活跃、风趣幽默，擅长把枯燥的公文与日常生活伦理结合，实用而好用。



金课 9：中小企业股权融资与资本运作

课程背景

在当前经济环境下，中小企业面临着资金短缺、融资渠道有限等难题，而股权融资作为一种重要的融资方式，能够为企业带来资金支持和战略资源。然而，股权融资涉及复杂的法律、财务和战略问题，需要企业主和管理者具备专业的知识和技能。本课程旨在帮助中小企业深入了解股权融资的各个环节，掌握资本运作的策略和技巧，从而在资本市场上实现企业的快速发展和价值提升。

课程收益

1. 了解企业股权融资的前提条件，确保企业在融资过程中符合资本市场的基本要求
2. 通过学习股权融资的主要法律风险，保障企业在融资过程中的合法合规
3. 掌握企业资本思维做大策略和资本运作发展之道，提升企业融资效率和资本运作能力

课程时间

2025 年 11 月 29 日-30 日 (共 2 天, 6 小时/天)

课程对象

企业中高层管理者

课程讲师

李老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



领建资本总经理，长期从事上市公司产业并购等资本运作，曾在世界五百强企业负责资本运营与产业投资，曾任第一届中国创投专委会副会长，中国人民大学 MBA 校外导师。

课程大纲

- 一、资本眼里的好企业标准
- 二、企业股权融资前提条件
- 三、股权融资主要法律风险
- 四、案例解析股权融资策略
- 五、企业资本思维做大策略
- 六、企业资本运作发展之道

授课风格

授课风格专业且深入浅出，凭借深厚的金融和法律知识背景，将复杂的股权融资与资本运作知识讲解得清晰易懂。善于运用实际案例进行分析，让学员在生动的案例中理解理论知识，并结合自身多年的实践经验，为学员提供实用的建议和策略。



金课 10：营商生态与合规风险管理

课程背景

在复杂多变的商业环境中，企业面临着日益严峻的法律风险与合规挑战。从资本运作到合同管理，从商业贿赂到财务纠纷，每一个环节都可能隐藏着法律风险，稍有不慎就可能导致企业遭受重大损失。本课程旨在帮助企业管理者和法务人员深入理解商业活动中的法律风险，掌握合规管理的流程与技巧，从而在合法合规的前提下实现企业的稳健发展。

课程收益

1. 深入了解公司资本运作和投融资行为中的法律风险，学会如何在复杂的商业环境中防范和应对风险
2. 通过学习合同法与合同漏洞欺诈的补救与防范技巧，有效避免合同纠纷，保障企业的合法权益
3. 深入分析商业活动中的贿赂行为，提供实用的合规管理流程与风险管理方法，帮助学员构建完善的合规体系，确保企业在法律框架内稳健运营

课程时间

2025 年 11 月 29 日-30 日 (共 2 天, 6 小时/天)

课程对象

企业中高层管理者



课程讲师

杨教授：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



上海交通大学特聘教授、二级教授、博士生导师。现任上海交通大学智慧法院研究院常务副院长。最高人民法院矛盾纠纷源头治理研究基地主任，智慧司法文科重点实验室主任、文科领军团队负责人。

课程大纲

- 一、公司资本运作和投融资行为中的法律风险
- 二、合同法与合同漏洞欺诈的补救与防范
- 三、商业活动中的贿赂行为分析
- 四、利用法律手段解决财务纠纷的技巧
- 五、公司合规的流程与风险管理
- 六、法律纠纷中公司资产与个人资产的保全手段

授课风格

授课风格严谨而富有深度，凭借深厚的法学理论功底和丰富的实践经验，将复杂的法律知识与实际案例相结合，使学员能够深入理解课程内容。注重逻辑性和条理性，通过清晰的框架和详细的讲解，帮助学员构建系统的知识体系。



饮水思源

爱国荣校

上海交通大学终身教育学院

电话：021 - 62932920

网址：www.lec.sjtu.edu.cn

地址：上海市长宁区法华镇路 535 号