



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

2026 年 7 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
2026 年 6 月制

NEW

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	《AI 助力 PPT 精美设计与高效呈现技巧》 推荐			
BS202601	7 月 16 日	1 天	马老师	组织赋能	企业各层级人员
金课 2	课程名	《溯源·洞见·探索：上海交通大学科创与校史现场研学》 推荐			
IFIV2610	7 月 17 日	1 天	梅老师	私募投融资	企业各层级人员
金课 3	课程名称	《商务谈判策略与定价博弈》 推荐			
IFIV2611	7 月 18 日	1 天	潘老师	私募投融资	企业中高层管理
金课 4	课程名称	《客户开发与深度客户关系营销》 推荐			
PTMK2607	7 月 18-19 日	2 天	季老师	实战营销管理	企业各层级人员
金课 5	课程名称	《全价值链的供应链效率与成本管理》 推荐			
LSCM2603	7 月 18-19 日	2 天	胡老师	产业供应链	企业中高层管理
金课 6	课程名称	《情景再现——团队管理实战案例分析》 推荐			
QH202605	7 月 23 日	1 天	季老师	组织赋能	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	《大客户开发与维护策略》 ^{推荐}			
FC202618	7月24日	1天	张老师	组织赋能	企业各层级人员
金课 8	课程名	《心理学在人力资源管理中的应用》 ^{推荐}			
NQEM2607	7月25-26日	2天	曹教授	新质企业家	企业各层级人员
金课 9	课程名称	《周易智慧与环境科学》 ^{推荐}			
CCMW2609	7月25-26日	2天	桂老师	人文素养	企业中高层管理
金课 10	课程名称	《Token:从技术节点性创新到经济发展新范式》 ^{推荐}			
HT202613	7月30日	0.5天	于老师	组织赋能	企业各层级人员



金课 1：《AI 助力 PPT 精美设计与高效呈现技巧》

课程背景

传统 PPT 制作往往面临内容策划耗时、设计缺乏创意、逻辑不清晰等问题，也直接影响 PPT 的演讲表达效果。随着 AI 技术的迅猛发展，以 DeepSeek、ChatGPT 等为代表的 AI 大模型，已经从简单的“搜索工具”进化为强大的“思维伙伴”。在 PPT 与演讲领域，AI 正在重塑内容构思、视觉设计、演讲准备等各个环节的工作方式。

本课程聚焦 AI 赋能 PPT 与商务演讲的实用方法，帮助学员掌握 AI 时代的高效汇报能力，让每一次汇报都更清晰、更专业、更有说服力。

课程收益

- 1、学会用 AI 快速生成 PPT 大纲与内容，节省 50%以上的策划时间
- 2、掌握 AI 辅助的视觉设计方法，制作出更专业的 PPT
- 3、提升演讲稿撰写与演讲准备的效率，打造更具影响力的表达
- 4、建立可复用的 AI+PPT 工作流程，持续提升职场表达效率

课程时间

2026 年 7 月 16 日 (共 1 天, 合计 6 小时)

课程对象

企业管理者、业务骨干、项目负责人、需要频繁进行工作汇报、方案演示的专业人士

课程讲师

马老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



专职讲师，视觉教练，演讲教练，插画师。中国人民大学设计艺术学硕士。长期教授 PPT 构思、设计、演讲、AI 赋能应用等课程。

课程大纲

模块一：AI 时代的 PPT 思维升级

1、重新认识"好 PPT"

- 1) 好 PPT 的标准：结论明确、逻辑清晰、重点突出、视觉专业
- 2) 常见误区：堆信息、讲过程、重美化轻结论、照念 PPT
- 3) 汇报的本质：促成理解、共识与决策

2、AI 正在改变 PPT 制作方式

- 1) AI 从"搜索工具"到"思维伙伴"的进化
- 2) AI 在 PPT 各环节中的角色：内容构思、视觉设计、演讲准备
- 3) 核心理念：AI 做助理，人做决策

3、现场演示：AI 的强大能力初体验

- 1) 用 AI 在 5 分钟内生成一份汇报大纲
- 2) 与传统方式的时间对比



模块二：AI 辅助内容策划与逻辑搭建

1、明确目标与受众

- 1) 以受众为中心：领导/客户到底关心什么
- 2) 明确汇报目标：要对方做什么决定、给什么资源、认可什么结果
- 3) 用 AI 辅助分析受众与设定汇报目标

2、AI 快速生成汇报大纲

- 1) 提示词的关键要素：背景、受众、目标、限制条件
 - 2) 常用逻辑结构：金字塔结构等
 - 3) 用 AI 检查逻辑漏洞、优化过渡语句
- ### 3、内容精简与重点提炼
- 1) 先结论后论证：用"结论句"统领页面
 - 2) 结构锚点：目录/章节/页间过渡，保证观众不迷路
 - 3) AI 适用任务：提炼要点、重写精简、生成结构
 - 4) 人工把关要点：事实口径、关键结论、取舍逻辑、敏感信息

4、现场演示

- 1) 用 AI 将散乱材料快速梳理为清晰结构
- 2) 演示：从"Word 搬家"到"决策导向"的案例对比

模块三：AI 赋能 PPT 视觉设计与专业呈现

1、PPT 视觉设计的核心原则

- 1) 大道至简：KISS 原则
- 2) "除减加乘"法：删除冗余、简化复杂、强化重点、倍增效果
- 3) 一页一事：信息聚焦与层级清晰



2、 AI+PPT 标准工作流程

1) 从目标与受众到登台 PPT 演讲

2) 可复用的提示词模板与检查清单

3、 AI 辅助视觉设计

1) 图片与图标选择: AI 推荐适合商务场景的视觉素材

2) 色彩与布局: AI 分析配色方案、检测对齐与间距一致性

3) AI 设计工具演示: 如何用 AI 快速提升页面专业度

4、 数据可视化与图表应用

1) 先给结论, 再给证据 (避免"看图猜谜")

2) 图表选择与设计原则

3) 用 AI 优化数据呈现方式

5、 现场演示

1) 一页"普通 PPT"到"专业 PPT"的 AI 辅助优化全过程

2) PPT 新功能与 AI 结合应用 (如图文美化设计等)

模块四: AI 助力演讲准备与关键表达

1、 从"念 PPT"到"设计一场演讲"

1) 演讲脚本的结构设计: 开场→关键结论→论证要点→总结回扣

2) 关键页面的解说技巧与金句打造

3) 节奏控制: 哪里慢 (结论/转折/请求), 哪里快 (背景/已知)

2、 AI 辅助撰写与润色演讲稿

1) 用 AI 快速生成演讲初稿的提示词技巧

2) 风格调整: 正式/轻松、严谨/激励 3) AI 辅助完善 PPT 备注页与演讲要点



3、 AI 辅助 Q&A 预测与应对

- 1) 用 AI 基于汇报内容生成可能的提问清单
- 2) 结构化应对策略：先结论，再依据，再下一步
- 3) 把问题拉回决策点

4、 现场演示

- 1) 用 AI 为一份 PPT 自动生成演讲稿初稿
- 2) AI 模拟问答的现场展示

模块五：AI 演讲教练与高效 workflow

1、 AI 作为"演讲教练"

- 1) 语音与语调优化：AI 分析演讲节奏与情感表达
- 2) PPT 演示者视图：备注提示与下一页预览
- 3) 应对紧张情绪的实用方法

2、 演讲"导游法"

- 1) 开场：吸引注意力（数据/故事/问题）
- 2) 主体：逻辑清晰、重点突出、善用视觉引导
- 3) 结尾：总结回顾、明确行动号召

3、 AI 使用的风险与边界

- 1) 信息安全：敏感数据的处理原则
- 2) 事实核查：AI 生成内容必须人工核实
- 3) 保持人的判断与创意主导，避免过度依赖

4、 现场演示与课程总结

- 1) AI 演讲辅助工具的完整演示

2) 课程要点回顾与课后实践建议

授课风格

尽心倾力、全力以赴；厚实严谨、娓娓讲授；讲练结合、张弛自如；术道之行、轻松领悟。



金课 2：溯源·洞见·探索：上海交通大学科创与校史现场研学

课程背景

在当前新一轮科技革命与产业变革加速演进的背景下，企业面临着从传统管理向创新驱动转型的迫切需求。上海交通大学作为国家优秀的高等学府，不仅在逾百年的校史中积淀了深厚的“实业报国”文化底蕴，更在材料科学等前沿领域拥有卓越的科创实力与成果转化经验。

本课程专为企业管理者设计，旨在打破传统课堂的边界，将课堂搬进高等学府与科研一线。通过沉浸式的现场教学，帮助管理者溯源名校文脉、洞察新材料前沿技术，并深度探索科技成果的商业化转化路径，从而为企业的战略升级与创新发展提供强有力的智力支撑与实战启发。

课程收益

1. 宽战略视野，把握前沿趋势：帮助管理者建立对新材料等前沿科技领域的敏锐嗅觉，理解技术变革对行业格局的影响，从而在制定企业战略时更具前瞻性与全局观。
2. 掌握转化逻辑，赋能业务创新：清晰认知科研成果从研发到商业化的全链路逻辑，学习先进的产学研合作模式，为企业引入新技术、开发新产品或优化现有业务提供切实可行的思路。
3. 汲取名校文化，提升领导力内核：在百年交大的文化氛围中，感悟“饮水思源、爱国荣校”的交大精神，激发企业家的社会责任感与使命感，提升个人领导魅力与企业文化建设的软实力。
4. 链接高端资源，拓展合作生态：通过与交大专家、学者的面对面交流，以及与其他优秀企业管理者的同频互动，搭建高质量的政企校沟通桥梁，为企业未来的技术合作、人才引进及资源整合打下坚实基础。

课程时间

2026 年 7 月 17 日 (共 1 天, 6 小时/天)

课程对象

企业各层级人员

课程内容

现场教学篇:

10:00-12:00

品鉴校史文脉: 上海交通大学闵行校区校史馆参观

探访科创落地: 上海交通大学科学技术转化成果展览馆参观

12:00-13:00

午餐

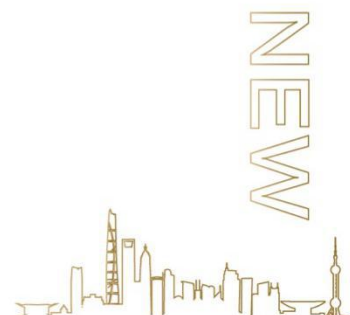
13:00-15:00

洞悉新材料研发与应用前沿

上海交通大学材料科学与工程学院参观交流

15:00-16:00

探索科创转化路径



金课 3：商务谈判策略与定价博弈

课程背景

在当前激烈的市场竞争与行业内卷冲击下，企业常因缺乏科学的定价设计与谈判策略，陷入“价格战”泥潭，导致利润空间被严重压缩。

本课程旨在帮助学员突破销售困局，掌握定价战略与价格博弈的底层逻辑，从而在复杂谈判中赢得有利润的订单，实现理想的企业利润与市场份额。

课程收益

- 1、掌握定价战略：学会运用定价策略，科学设计产品或服务价格，塑造高价值认知
- 2、精通博弈技巧：掌握多种微观谈判战术，有效应对强势客户，在博弈中守住利润底线
- 3、提升实战能力：提升需求挖掘、僵局破解及沟通引导能力，助力销售场景实践

课程时间

2026 年 7 月 18 日 (共 1 天, 6 小时/天)

上课地址*

上海交通大学(闵行校区)图信大楼

课程对象

企业中高层管理



课程讲师

潘老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



知名谈判专家，央视评论员、阿里、海尔、保利等知名企业及投行高级顾问，谈判与定价体系专属版权持有人，二十余年资深谈判定价经验，每年操盘多个重大项目。

课程大纲

模块一：谈判与定价的新理念、工具与方法

常见谈判问题和认知理解误区分析

避免谈判失利的秘密武器——情景路线谈判的基本原理 SNR

谈判与定价控制的四大类关键要素：CI、SNR、BATNA、ZOPA

模块二：谈判与定价权获取前期的情景策略路线图 SNR

决胜先机——确定谈判目标和精准谈判计划

开局定调——谈判前期开局阶段的典型情景及探询摸底谈判路线

模块三：谈判与定价权获取中期的情景策略路线

策略博弈——谈判中期磋商阶段的典型情景及谈判策略路线

讨价还价——谈判报价、还价、议价、让价及定价的精准操作规律和议价路线图

影响决策——非价格筹码锁定及谈判磋商方法

模块四：谈判与定价权获取后期的情景策略路线

锁定胜局——谈判后期缔结阶段的典型情景及谈判策略路线



授课风格

实战底蕴深厚，授课妙语连珠，善于将深奥的博弈理论化为生动案例，直击谈判痛点，启发思路。

NEW



金课 4：客户开发与深度客户关系营销

课程背景

在市场竞争日益激烈且获客成本不断攀升的当下，企业面临着“新客难寻、老客易流失”的双重困境。许多销售人员仍停留在传统的推销思维，缺乏系统化的客户开发渠道与深度的关系维系策略，导致合作往往沦为“一锤子买卖”。

本课程旨在帮助企业营销人员重塑客户开发体系，掌握深度营销的核心逻辑，从而在存量与增量市场中构建持久的竞争优势。

课程收益

- 1、精准定位与高效开发：掌握科学的客户画像与分层筛选工具，熟练运用多渠道获客方法，快速锁定并触达高价值目标客户
- 2、深度挖掘与价值共创：学会运用顾问式沟通与专业提问技巧，精准洞察客户的显性与隐性痛点，提供匹配的解决方案以提升信任度
- 3、关系升维与忠诚维系：掌握客户关系生命周期管理策略，通过差异化的服务与关怀机制，将普通客户关系升级为高黏性的战略合作伙伴，实现持续复购与业绩增长

课程时间

2026 年 7 月 18-19 日 (共 2 天, 6 小时/天)



课程对象

相关需求人员

课程讲师

季老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



跨界研究学者，专注于企业管理与社会变革研究，精耕于前瞻思维的量化与应用研究近 10 年，并原创开发了战略突破、组织变革、科学决策、领导力优化等方向的系列实战课程，著有《前瞻性思维》，《心智力-构建未来竞争优势》在版中。深度参与通信、金融、文旅、烟草、盐业、交通、电力、现代服务业等多产业转型与组织变革，拥有丰富的培训创新与顾问实施经验。

课程大纲

- 1、新商业环境下的客户开发底层逻辑
- 2、全行业通用三维低成本精准获客法
- 3、销售工作个体三阶关系进阶法
- 4、营销部门客户资产固化机制
- 5、品牌共生型客户壁垒搭建
- 6、全行业通用客户开发与关系管理工具

授课风格

知识跨度广、幽默风趣、熟悉企业运营情境、落地实战性强。



金课 5：全价值链的供应链效率与成本管理

在当前微利时代与复杂多变的市场环境下，企业竞争已从单一环节的较量升级为全价值链的综合对决。然而，许多企业在供应链管理中仍面临部门壁垒森严、信息孤岛严重、成本管控粗放等困境。传统“头痛医头、脚痛医脚”的局部降本方式，往往导致“越降本越低效、越管控越内耗”的恶性循环。如何跳出单一视角的局限，从全价值链的高度审视供应链效率与成本的内在逻辑，打破部门墙，实现“事前规划、事中监控、事后优化”的战略性成本管控，已成为企业破局突围、构筑核心竞争壁垒的关键。

本课程依托资深行业专家的实战经验，旨在帮助企业重塑供应链成本认知，打通全链路管控闭环。

课程收益

- 1、重塑全局成本思维：掌握作业成本法（ABC）与总拥有成本（TCO）等科学分析工具，建立从资源消耗到投入产出的全价值链成本观，精准识别并量化隐性成本
- 2、掌握核心降本工具：系统学习库存模型、需求计划、仓储作业及运输线路优化等实战方法，在保障服务水平的前提下，实现供应链各环节成本的精细化管控
- 3、优化采购与供应商管理：深入剖析供应商成本结构与寻源策略，掌握采购交易成本分析方法，通过优化供应商关系与采购流程，从源头锁定利润空间
- 4、提升跨部门协同效能：建立供应链成本模型与 KPI 体系，打破计划、仓储、运输、采购等环节的各自为政，推动业财融合与跨部门协同降本，实现理想的企业整体效益

课程时间

2026 年 7 月 18-19 日 (共 2 天, 6 小时/天)

课程对象

企业中高层管理

课程讲师

胡老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



中国物流与采购联合会采购委核心专家组组长、中国物流学会常务理事

事

课程大纲

1、成本分析基础

成本类别

固定成本、可变成本、直接成本、间接成本

盈亏平衡点及敏感性分析

传统成本核算与作业成本法 (Activity Based Costing)

2、供应链成本管理概述

成本与服务水平的平衡

供应链成本可能涉及的各项功能成本



各项功能成本之间的相互影响

KA 与 DT 的渠道选择与管理

工厂的生产模式

供应链 KPI 的设置

供应链成本模型建立的探讨

3、计划工作对供应链成本的影响

库存成本

需求预测与需求计划对供应链成本的影响

供应计划对供应链成本的影响

4、仓储成本管理

案例：某大型 3PL 的 DC 成本构成

仓储管理对供应链成本的影响

存储成本核算

进出库作业成本核算

合理的资源（人和设备）配置

管理成本的分摊

5、运输成本管理

运输管理对供应链成本的影响

运输模式对成本的影响

合理的运输模式配比

汽车长途运输成本结构分析

汽车市内配送成本结构分析



集装箱沿海支线运输成本结构分析

铁路运输成本结构分析

运输服务链及管控

运输线路规划与优化

6、采购成本管理

总拥有成本（TCO）及生产周期成本

寻源策略对成本的影响

了解供应商成本结构

采购交易（行政）成本的管理

授课风格

授课思路清晰，紧贴实战，善于结合案例，穿透式剖析成本与策略，启发思路



金课 6：情景再现-团队管理实战案例解析

当前职业逻辑与管理环境正在发生深刻变化：年轻员工成为职场主力，自我意识更强、价值需求更多元，远程办公、混合办公等新工作模式普及，加上行业竞争加剧带来的业绩增长压力，让中层管理者普遍面临“老方法不管用，新方法不会用”的管理困境，比较典型的情境与场景包括：

价值提升难：很多中层管理者从业务骨干提拔而来，缺少系统管理训练，习惯自己干活，不会带团队，面对员工冲突、情绪问题要么没察觉，要么只会用命令或冷处理，等到矛盾激化只能上交问题，让企业老板或总部被动“救火”；

创新突破难：在位多年的资深管理者陷入经验惯性，面对市场变化不愿突破，每年业绩目标达成率低，团队活力越来越差；

方法落地难：很多管理者学过不少管理理论，但碰到真实场景还是不知道怎么选方案，学的和用的完全脱节。

课程完全以真实管理场景为核心，通过还原日常管理中常见的棘手问题，让学习者在沉浸式决策演练中，掌握拿来就能用的管理方法，真正做到学完就能用，落地就有效。

课程收益

- 1、 精准识别管理盲区：帮助管理者清晰认知自己在团队管理中的惯性误区，唤醒主动改变的意愿，从“被动解决问题”转向“主动提前防控”
- 2、 掌握场景应对方法：针对团队组建、员工管理、目标管控、冲突协调四大类高频管理场景，掌握可直接复制的解决框架，告别处理问题全凭感觉

- 3、 平衡人与业绩目标：既能做好团队人员的选用育留，化解隐性情绪问题、保留核心人才，也能激活团队创新活力，推动业绩目标达成
- 4、 积累实战决策经验：通过多场景沉浸式演练，用低的试错成本积累管理经验，避免在实际工作中走弯路、踩大坑

课程时间

2026 年 7 月 23 日 (共 1 天, 6 小时/天)

课程对象

企业经营管理者，中基层管理者

课程讲师

季老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



跨界研究学者，专注于企业管理与社会变革研究，精耕于前瞻思维的量化与应用研究近 10 年，并原创开发了战略突破、组织变革、科学决策、领导力优化等方向的系列实战课程，著有《前瞻性思维》，《心智力-构建未来竞争优势》在版中。深度参与通信、金融、文旅、烟草、盐业、交通、电力、现代服务业等多产业转型与组织变革，拥有丰富的培训创新与顾问实施经验。



课程大纲

一、打破惯性——重新定义管理者的核心价值

- 1、管理工作压力感知、职业竞争环境变化与管理者成长型心智快速建构；
- 2、当前中基层管理的难点探讨与痛点复盘：
- 3、中层管理者的多重角色：既是领导，也是下属，既要扛业绩，也要带队伍；

二、场景认知——打破惯性，重新理解管理的本质

- 1、新时代中层管理者面临的四大新挑战：
- 2、情景决策训练——典型的团队管理困境导入：

三、团队组建与目标落地场景

- 1、情景 1：跨部门借调组建新项目组，核心成员各自保留原部门立场，怎么统一目标？
- 2、情景 2：年度业绩目标比去年提高 30%，团队普遍喊完不成，怎么破局？
- 3、情景 3：新老员工搭配，老员工排挤新员工，怎么快速实现团队融合？
- 4、情景 4：团队目标达成过半，进度严重滞后，怎么快速调整？

四、员工管理与选用育留场景

- 1、情景 1：核心骨干因为没涨薪闹情绪，摆烂怠工，怎么沟通？
- 2、情景 2：老员工倚老卖老，不遵守新制度，怎么处理？
- 3、情景 3：下属能力不足，多次辅导都没进步，要不要淘汰？
- 4、情景 4：年轻员工摸鱼躺平，讲道理没用，逼太紧又辞职，怎么激活？
- 5、情景 5：下属私下向你抱怨公司制度，你怎么回应？

五、团队冲突与跨部门协作场景

- 1、情景 1：两个下属因为工作分工吵架，都找你评理，怎么协调？
- 2、情景 2：跨部门合作，别的部门不配合，项目推进卡壳，怎么破局？



3、 情景 3：老板给你安排了不属于你部门的额外工作，接还是不接？怎么回应？

4、 情景 4：你的下属公开顶撞你，让你下不来台，当场怎么处理？

六、 个人管理改进计划与交流答疑

1、 梳理自身工作中棘手的 1-2 个管理问题，结合课程方法写出解决方案；

2、 常见管理问题集体答疑，梳理更适配的解决思路。

授课风格

知识跨度广、幽默风趣、熟悉企业运营情境、落地实战性强。



金课 7：大客户开发与维护策略

大客户，KA (key Account)，也称重点客户、关键客户，是市场上被供应商公认的具有战略意义的客户。他们的数量只占客户总数量的 20%，为供应商创造的利润和销售收入却可以占到总体销售收入的 80%。在开发大客户时，销售人员往往会面临以下普遍性困惑：

1. 大客户对供应商资质要求高，如何突破？
2. 大客户内部关系错综复杂，内部利益博弈激烈，如何搞懂客户内部政治？
3. 大客户与竞争对手建立了长期合作关系，我方如何才能打破这种格局？
4. 大客户议价能力强，价格高的厂商如何避免同质化竞争？
5. 大客户采购周期长、合作周期长，如何应对客户组织与人事的变化？
6. 大客户对个性化服务（比如研发、服务）要求高，如何快速响应？

一旦大客户开发成功，供应商又面临客户关系维系和份额提升的诸多挑战：

1. 强势的大客户不仅要求供应商必须满足品质、交期、服务、支持等各个方面的要求，还要求供应商必须给予优惠的价格并接受苛刻的付款条件。销售人员面对咄咄逼人的客户时不知所措，只能不断要求公司给予价格或付款条件方面的让步。这种问题应该如何解决？
2. 虽然供应商对大客户非常重视，甚至汇集公司的优质资源服务于大客户，但大客户的满意度仍然难以保证，一次质量问题或交期延误的发生就可能招致客户的巨额索赔。销售人员害怕丢失客户而不愿拒绝客户，而公司却要因此承担很大风险。这种问题如何解决？
3. 竞争对手对大客户垂涎三尺，虎视眈眈，时时刻刻都试图引诱大客户。大客户虽然非常看重与供应商建立长期合作关系，也知道那些低价对手品质靠不住，但常常因为无法抵御竞争对手无底线的降价而丧失忠诚度。这种问题应该如何解决？



4. 大客户的组织变动比较频繁。一旦关键岗位换人，供应商的地位和份额就会受到威胁。这种问题应该如何解决？

课程收益

1. 使学员系统化地了解大客户开发（从 0-1）的六步销售流程与难点突破方式，客户分级管理策略、客户关系生命周期管理策略（从 1-100）。
2. 使学员通过培训掌握如下 7 个大客户开发与维护工具的使用技巧：
 - 【工具 1】大客户开发漏斗工具
 - 【工具 2】大客户采购决策链分析工具
 - 【工具 3】大客户跟踪节奏线工具
 - 【工具 4】客户痛点挖掘的 SPIN 话术工具
 - 【工具 5】麦肯锡信任公式
 - 【工具 6】客户期望值引导话术工具
 - 【工具 7】流失客户挽回工具箱。熟练掌握其中重要的 2-3 个实战工具的运用方法。
3. 学员在课堂上可以跟随老师讨论三个真实的大客户开发与维护案例，在战争中学习战争。让学员当场就能领悟工具和理论模型运用的方法，做到“学了就会用，回去就能用”。案例包括：
 - 【案例讨论 1】某电力局大客户开发案例（技术负责人反对，如何破局？）
 - 【案例讨论 2】某新能源车零部件定点项目开发案例（关键决策人反对，低价中标，如何破局？）
 - 【案例讨论 3】某驱动设备制造商客户挽回案例（产品品质出问题，被客户拉进黑名单，如何挽回客户关系？）

课程时间

2026 年 7 月 24 日 (共 1 天, 6 小时/天)

课程对象

企业营销总监、销售经理、行业经理、产品经理、销售主管、销售人员、销售工程师、售前、技术支持, 也适用于企业其他致力于提升顾问式销售能力的部门员工

课程讲师

张老师: 上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



工商管理硕士、工业品营销实战派专家、SMEI 美国市场营销国际执行委员会注册营销总监&销售总监、国家工信部工业品品牌专家组成员、IPTS 国际职业培训师协会高级培训师、中华讲师网全国营销十强培训师。原施耐德(中国)人才发展中心特聘讲师、首钢国际(香港)控股销售经理、联众智达营销咨询集团咨询总监。

课程大纲

1、第一单元 大客户开发六步法 (30')

- 1、 大客户的定义及 20:80 原则
- 2、 大客户采购的八个特点
- 3、 大客户采购流程分析
- 4、 大客户开发六步法 (6 个步骤, 12 个关键环节)
- 5、 【工具】大客户开发漏斗工具



第二单元 关系渗透与教练发展 (90')

- 1、 大客户开发的七个关键信息
- 2、 发展教练与线人
- 3、 摸清客户采购决策链
- 4、 客户跟踪节奏

第三单元 痛点挖掘与方案定制 (60')

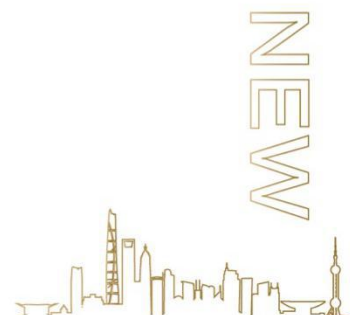
- 1、 客户为什么要引入一家新的供应商：客户面临的五个痛点
- 2、 发现客户痛点的方法
- 3、 引导客户痛点的 SPIN 话术工具
- 4、 背景问题 (Situation) 的提问技巧
- 5、 难点问题 (Problem) 的提问技巧
- 6、 暗示问题 (Implication) 的提问技巧
- 7、 需求-效益问题 (Need Pay-Off) 的提问技巧
- 8、 【工具】客户痛点挖掘的 SPIN 话术工具
- 9、 【案例】某智能水表公司销售经理如何攻下被竞争对手占据十年之久的大客户

第四单元 提供方案与建立信任 (60')

- 1、 提供差异化解决方案
- 2、 打消客户顾虑，建立信任

第五单元 客户关系维护 (120')

- 1、 大客户等级划分与差别化营销策略
- 2、 客户关系形成期的客户关系维护策略
- 3、 客户关系稳定期的客户关系维护策略



4、 客户关系衰退期的客户关系维护策略

授课风格

诙谐幽默、形象生动、互动性强，课堂氛围轻松



金课 8：心理学在人力资源管理中的应用

课程背景

随着现代企业管理从传统的“管控型”向“赋能型”转变，人力资源管理者面临着员工心理需求多元化、代际差异显著以及职场压力日益增大等复杂挑战，单纯依靠制度约束已难以激发组织活力。

本课程深度融合管理心理学前沿理论与人力资源管理实务，旨在帮 HR 跳出传统事务性工作的局限，从心理学视角洞察员工行为背后的动机与情绪，构建基于科学心理规律的人才选拔、激励、保留及组织发展体系，从而提升人力资源管理的精准度与人性化水平，推动组织健康可持续发展。

课程收益

1. 深入理解管理心理学与人力资源管理的内在逻辑关联，建立“以人中心”的管理思维框架，能够透过行为表象精准识别员工的心理需求与动机模式
2. 掌握一系列基于心理学原理的实操工具与方法，应用于招聘甄选、绩效激励、冲突管理及团队建设中，有效解决人力资源管理中的常见痛点与难题
3. 学会运用心理学手段进行组织长效建设，通过优化组织心理契约、提升员工敬业度与幸福感，打造高韧性、高凝聚力的健康组织生态

课程时间

2026 年 7 月 25-26 日 (共 2 天, 6 小时/天)



课程对象

企业中高层管理人员

课程讲师

曹教授：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



复旦大学心理健康教育中心副主任，资深心理咨询师和管理培训师，主要研究心智管理、情商与领导力等领域。

课程大纲

- 1、心理教练、心理资本、心理管理、心理赋能，融合多学科理论与企业实战案例。
- 2、运用乔哈里窗口、内在冰山等专业工具，实现自我觉察，挖掘心理资本赋能业绩的作用。
- 3、对比分析控制、激励、赋能三板斧的管理方式，结合德西效应、心流理论构建内在激励赋能体系。
- 4、输出实操落地管理方法，拆解企业长效经营与业绩高效增长的底层逻辑。

授课风格

兼具学者风度与临床专家的智慧，授课风格深入浅出、温润而有力，善于将晦涩的心理学理论转化为生动鲜活的职场案例与管理隐喻。不仅注重知识体系的系统性构建，更强调情感共鸣与





现场互动，通过细腻的共情引导、精准的行为解读以及富有启发性的提问，帮助学员在理性分析与感性体验的双重维度上实现认知升级。

NEW



金课 9：周易智慧与环境科学

《周易》作为中华文化的瑰宝，其蕴含的“天人合一”哲学思想与阴阳五行智慧，自古以来便是指导人居环境规划与空间布局的底层逻辑。然而，在现代社会的快速发展中，传统的环境智慧往往被贴上“玄学”的标签，面临着如何与现代科学、建筑学及管理学深度融合的时代命题。当前，无论是企业办公空间的规划，还是个人人居环境的营造，人们越来越渴望在钢筋水泥的城市中寻回与自然和谐共生的平衡感。

基于此背景，本课程致力于打破传统与现代的壁垒，摒弃迷信与糟粕，以严谨的学术态度和跨界的实操视角，重新审视环境科学的当代价值。课程将《周易》的变易、简易、不易之理，与现代室内设计、建筑规划及企业管理学深度交叉，旨在帮助学员建立一套科学、系统且多维度的环境认知框架。通过这门课程，我们期望引导学员从自然规律中发现空间美学，将东方哲学智慧转化为现代人居环境优化的实战工具，最终实现空间、自然与人的和谐统一。

课程收益

- 1、重塑科学环境观：帮助学员拨开认知迷雾，建立现代环境科学与传统哲学相融合的科学认知体系
- 2、提升空间规划力：掌握企业选址、办公布局及人居环境优化的实操方法，打造高能效、高凝聚力的空间气场
- 3、赋能管理与决策：汲取传统哲学的智慧，提升企业管理层的战略眼光与团队管理艺术
- 4、拓宽跨界新视野：结合美学、建筑学与管理学，为企业的可持续发展与个人的事业拓展提供前瞻性的策划思路



课程时间

2026 年 7 月 25-26 日 (共 2 天, 6 小时/天)

课程对象

企业各层级人员

课程讲师

桂老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



中国茅山白云书院院长、大写意画派画家、易学专家、高级室内设计
师

授课风格

融易学哲思与设计美学于一体，授课旁征博引、深入浅出。将传统智慧化为空间实操，兼具
学术底蕴与实战性。



金课 10: Token:从技术节点性创新到经济发展新范式

OpenClaw 快速普及、阿里巴巴成立 Token 事业群、英伟达提出 Token 经济学、中国将 Token 定义为词元; Token (词元) 已从 AI 底层技术概念上升为 AI/数字经济的核心载体, Token 经济开始加速形成并发展。

课程收益

- 1、分析 Token 产业链的构成、市场前景、落地模式及系统性机遇
- 2、前瞻 Token 对宏观经济、社会发展的影响, 提出企业和个人的策略建议

课程时间

2026 年 7 月 30 日 (共 0.5 天, 6 小时/天)

课程对象

企业中高层企业管理者等

课程讲师

于老师: 上海交通大学终身教育学院项目特邀师资

独立经济学者, 原国家智库研究人员, 对经济理论、重要政策的解读精到全面、深入浅出; 对经济金融形势的研判点面结合、及时准确; 对房地产、“双碳”等热点问题的分析专业入理、贴近实际, 研究水准与授课效果得到广泛的认可与认证。



课程大纲

1、第一部分 Token 基本概念

- 1、从 OpenClaw 到 Token
- 2、Token 经济学分析
 - 1) Token 的定价权
 - 2) 杰文斯悖论
 - 3) Token 对 AI 产业的意义和影响

第二部分 Token 经济

- 1、Token 产业链
 - 1) 硬件制造
 - 2) 算力基础设施与大数据
 - 3) 模型即服务 (MaaS)与 AI 智能体 (Agent)
 - 4) 应用层与终端用户
- 2、市场前景
 - 1) 商业模式预测
 - 2) 市场容量预测
 - 3) 竞争格局与系统性机遇
- 3、Token 对能源电力的需求与影响
 - 1) Token 和电力之间的经济关系
 - 2) Token 对智能电网的影响
 - 3) Token 经济对新能源 (风光水核储) 发展的影响

第三部分 Token 对宏观经济及社会发展的影响及应对



1、 宏观经济影响

1) GDP

2) 就业

2、 Token 对企业的影响

3) 流量之后是 Token

4) Token 时代企业重塑竞争力探讨

3、 Token 对个人的影响

1) Token 对个人财富配置的影响

2) Token 对个人发展的影响 4、 Token 治理

授课风格

1、政策解读准确：有中央智库的工作经历，因此谙熟体制与政策，课风专业严肃

2、授课效果好：“播音级音质”、语言驾驭能力强、耐听，可以做到把严肃的经济学理论结合实际情况做深入浅出的讲解

3、课程信息量大、条理清晰：具有理工科背景的经济学者，课程设置逻辑严谨、专业性强、信息量大，课程效率高



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