

课程大纲

整合实效管理研究生文凭

Postgraduate Diploma in Integrated & Practicing Management (IPM)

完成「校内工作坊」，十门必修课及「专案」，并通过评核者，可获颁发「整合实效管理研究生文凭」。

1	<p>开学典礼 暨 校内工作坊 Opening Ceremony cum Workshop</p>
2	<p>实效管理与商业战略 Practicing Management and Business Strategy</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 管理的观点：整合实效管理人员 • 企业战略：资源优势及行业分析 从组织的角度看变革及营商环境 • 商业战略思维 • 商业战略管理 <p>学员获益：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 透过横向和纵向的协调，审视企业的表现及变革，界定实效管理人员在企业里的角色； • 作为变革推动者，对市场和环境的急剧变化作出适时和有效率的反应和应对； • 系统地了解成功管理人员必备的要素，把跨功能的知识融汇贯通于公司的日常业务和发展中； • 设计及协调在运营、会计、营销、信息、财务、人力资源及企业社会责任之中既独立且相关连的问题； • 通过战略思维来评估企业资源、识别商业环境转变、定义竞争对手及提升业务表现； • 设计商业战略及计划战略管理，以提升商业回报。
3	<p>战略营销管理 Strategic Marketing Management</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 战略营销的基本概念 • 公司评估与竞争分析



	<ul style="list-style-type: none">• 环境分析：优势和弱点的考虑• 战略的制定与实施• 整合营销传播概论• 全球化和新经济下的营销管理• 知识管理角度下的战略营销 <p>学员获益：</p> <ul style="list-style-type: none">• 判断企业在战略方针、业务领域、企业文化及商业模式各个方面的取向；• 企业面对未来的挑战；• 严谨地分析、审视和整合公司内外环境的信息，以制定最佳的营销战略；• 设计营销战略的执行细节，以达到公司的目标；• 评估营销战略的成效。
4	<p>财务分析与企业发展 Financial Analysis and Corporate Development</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none">• 财务报表及报告准则的基础• 现金流报表与损益表和资产负债表的关系• 主要财务分析：流动资产比率、偿债能力比率、盈利比率及负债比率• 理解财务报表• 比较分析(案例)：A 公司 VS B 公司及 X 部门 VS Y 部门• 募资、上市与财务分析 <p>学员获益：</p> <ul style="list-style-type: none">• 掌握主要财务数据，识别财务报表的不同构成部份及管理层必须披露的数据；• 分析和理解不同的财务会计工具，并运用于战略规划上；• 计算和运用主要的会计比率，评估及监察公司的营运表现；• 严谨地分析和审视主要行业的财务趋势，确保企业作出准确和具有远见的商业判断；• 比较和评估不同公司、附属公司或部门的财务状况，从而作出投资或撤资的决策。



5	<p>企业可持续发展与 ESG (环境、社会与公司治理) Corporate Sustainability and ESG (Environmental, Social & Governance)</p> <p>主要内容:</p> <ul style="list-style-type: none">• ESG 和可持续发展的由来、演变和基本方法• 将 ESG 融入企业发展战略• ESG 风险管理• 绿色金融与 ESG 投资• 应对气候变化与碳资产管理• 可持续供应链• ESG 信息披露与沟通• 可持续发展驱动下的商业模式创新 <p>学员获益:</p> <ul style="list-style-type: none">• 明确指出可持续发展和环境、社会及公司治理(ESG)的概念和实施方式, 详细阐述将 ESG 整合到企业发展战略的重要性和具体路径;• 根据绿色金融种类与要求和投资人对 ESG 投资的关注点, 为企业发展寻求更具吸引力的投融资渠道;• 运用企业 ESG 风险评估的方法, 严谨审视 ESG 风险管理对企业长期竞争力的重要性;• 开展供应链可持续管理, 管控企业自身供应链风险, 应对下游客户提出的可持续供应链管理要求;• 应用企业 ESG/可持续发展信息披露的方法, 与利益相关者沟通, 分析增强企业的品牌影响力与社会接受度;• 分析商业模式, 为企业未来可持续发展寻求机遇。
6	<p>法制环境与知识产权 Legal Environments & Intellectual Property Rights</p> <p>主要内容:</p> <ul style="list-style-type: none">• 营商的基本法律环境• 中港合同法的基本概念• 企业实体的成立: 管理持份者关系的法律风险和后果及当中的挑战和机会• 知识产权法 (IPRs) 的主要概念• IPR 商业化的过程: 作出合法和战略性的决策• 应用(案例): (i) 解决合同纠纷及(ii) IPR 的行使



	<p>学员获益：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 论述法制环境法律制度上的主要差异； • 在战略规划和处理日常商业决策的法制问题时，为公司制定方向； • 在处理国际业务时，尤其在知识产权问题上，识别法律制度及其程序的复杂性和挑战； • 在遇到业务上的法律问题时，撰写案件摘要和指示，并以此与律师和其它法律界专业人士沟通。
7	<p>敏捷管理与创新 Agile Management and Innovation</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Agile-Scrum”框架 • 专注和扩散创新 • 敏捷(Agile)方法论 • 跨学科资源管理 <p>学员获益：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 批判性地评估企业将想法注入产品的执行办法； • 深入分析「敏捷(Agile)的成功应用」对关键利益攸关者的重要性； • 把 SPRINT 和 SCRUM 概念注入现行生产方法，提升效能； • 通过敏捷(Agile)开发方法制定切实可行的框架，提升企业的管理与创新； • 提升企业现行模式的高效回应和效率； • 评估敏捷(Agile)管理的实施进度。
8	<p>革新及创业型领导力 Transformational and Entrepreneurial Leadership</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 领导力的挑战 • 学习功能失效的团队 • 变革型领导力 • 创业型领导力 <p>学员获益：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 运用适当的领导力去面对创业过程中的种种挑战； • 为企业制定适当的变革方案并付诸实行； • 表述领导风格及沟通的重要性；



	<ul style="list-style-type: none"> • 严格评估成为行业里某一领域或范围的领袖的要求，并阐述个人的见解； • 为自己设计有效的个人发展和提升计划； • 为自己订定实效管理行为和个性特质； • 处理创业者和企业两者的复杂关系，以及双方在进取和隐定取向上的经常性冲突。
9	<p>创新与商业模式 Innovation and Business Models</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 创新的性质与执行 • 将创新植入企业的 DNA • 商业模式总览 • 商业模式变化的工具和技巧 <p>学员获益：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 精确地找出和分析形成创新的要素和特点，以应对中国经营环境及其贸易伙伴的变化； • 应用一套结构性的创新方法，有效提高并加强组织在产品服务及开发上对资源的运用； • 通过整合技术、市场、设计及管理创新计划，为组织创造最大价值； • 利用适当的创新管理介入和技巧，设计及实行能克服组织内部阻力的创新计划。
10	<p>股权设计 Equity Design</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 股权设计：合伙人类型的选择、设计原则 • 股权激励：定义、方案设计 • 股权方案：加法、减法、按揭式、分红式奖励 • 股权管理：分配风险、退出机制、企业稳定、利润分配 <p>学员获益：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 透过阐释股权设计的背后原理及用途，得以从公司发展的不同阶段来考虑股权设计方案； • 利用股权设计促进融资，吸引及留住人才，以减低公司营运成本及风险； • 有效整理创业至上市各阶段所需要注意的因素，如股权分配比例，分红权； • 严谨审视股权设计的重要原则，制定合适的股权方案；及 • 设计合适的退出机制，减低董事局成员不稳定性。



11	<p>人工智能应用与商业决策 Artificial Intelligence Applications and Business Decision Making</p> <p>主要内容:</p> <ul style="list-style-type: none">• 商业分析的定义• 商业分析与决策的重要考虑因素• 商业分析的核心框架和思路• 商业分析的实战流程与方法• 人工智能在商业分析与决策的应用 <p>学员获益:</p> <ul style="list-style-type: none">• 运用人工智能的多种分析方法来识别商业危机和机会，并制定有效的计划以推动业务发展;• 结合业务发展不同阶段的需要，系统地建立监控、分析、预测模型;• 分析企业产品开发、销售和服务流程，挖掘商业价值;• 透过分析工具达至高效的财务分析、销售分析和风险管理。
12	<p>专案 Final Project</p> <p>学员需要综合运用从本课程首 11 个单元所吸取的知识和技术去完成小组习作（专案）（每集约 4 至 7 人）。学员需要拟定习作的主题和研究方法，并依此寻找及收集有关参考资料和数据，准备一份不少于 1, 000 字的专案建议书。另，小组成员亦需个别完成一份自我反思及学习成果汇报。之后，须对专案建议书作 30-40 分钟的口头报告，并由教师及同学作出不少于 30 分钟的提问和点评。同时，亦要对其他小组口头报告作出点评和建议。除此之外，小组还需要出席由教师主持的咨询及简介会，并进行数据收集、研究、分析，报告撰写和口头报告的排练。每个小组成员必须参与，以完成专案期终报告（不少于 8, 000 字）。</p>

注：因应课程发展需要，学院保留调整课程内容的权利。