

数字化转型领导力课程

线上教学+线下研讨 | 英文授课+中文同传



概述

新冠肺炎的出现加大了企业实现数字化的迫切需求。受到全球范围内要求在家工作的居家隔离令的影响，消费者以及企业都被迫需要快速适应新的消费和商业行为。电子商务、电子学习、电子健身、电子健康企业均受益于巨大的尾流效应，这表现为此类企业的股价迎来逆势反弹，这是因为现在消费者涌向这些平台，寻找相关线下渠道的线上替代产品。

与之类似，远程协作品牌，例如Zoom、Google、微软等远程协作平台正在改变企业内部与外部的沟通方式，显著降低了通勤和出差造成的效率损失，同时增加了员工陪伴家人的时间。尽管为了阻止病毒扩散，全球经济遭遇急刹车，但如今正是企业重新评估自身战略、产品和服务，从而推进数字化转型计划的重要时机。

哥伦比亚大学商学院高管教育提供的数字化转型领导力课程旨在帮助学员做好准备，以便通过学习基本的数字化战略、学习如何通过快速创新积极应对与变革、学习如何通过数字渠道向客户推广宣传并建立互动关系，以及如何领导跨部门团队为实现数字化转型灵活应变，从而领导数字化转型计划。

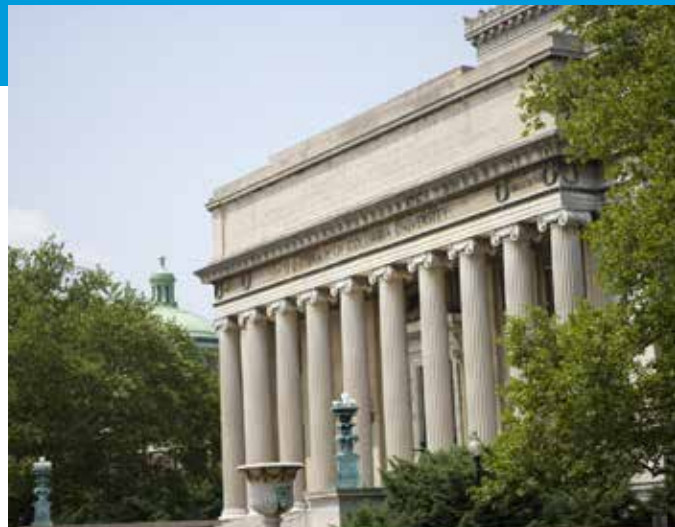
本课程共有3个模块。

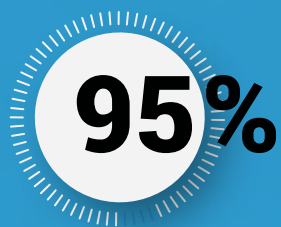
模块1和2为线上课程，模块3线下课程。

第一个模块是深入学习商业数字化战略，帮助企业借鉴大获成功的数字企业背后的基本模型，同时利用“精益创业”的方式推动开发新的数字产品和服务；

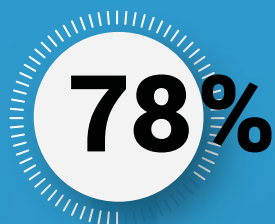
第二个模块是基于商业数字化战略，充分理解数字化营销，掌握如何通过数字渠道接触客户，并建立和维护客户关系，以便销售产品或服务

第三个模块是以“创新与领导力”为主题的4天校园活动，将在北京哥伦比亚大学全球中心举行。该模块以一些先进的数字化机构为例，学习如何使用“精益创业”模式来驱动创新，并在之后的小组项目中和同学一起将知识运用于实践。随后会参加为期两天的体验式领导力发展活动和研讨会，来让同学们学习如何跨职能管理团队，并推动企业变革。

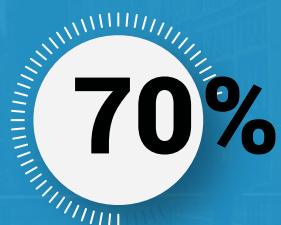




的企业认为他们缺少强
有力的技术负责人



的企业认为他们缺乏管
理数字转型的能力



的企业要么已经建立了数字
转型战略，要么正在制定相关
战略

A portrait of David Rogers, a man with a beard and mustache, wearing a dark suit jacket over a patterned shirt. The background is dark and textured.

“

如果你没能抓住机会为客户提供新的价值，那么机会就会留给其他人。

— David Rogers

哥伦比亚大学商学院高管教育计划
知名导师

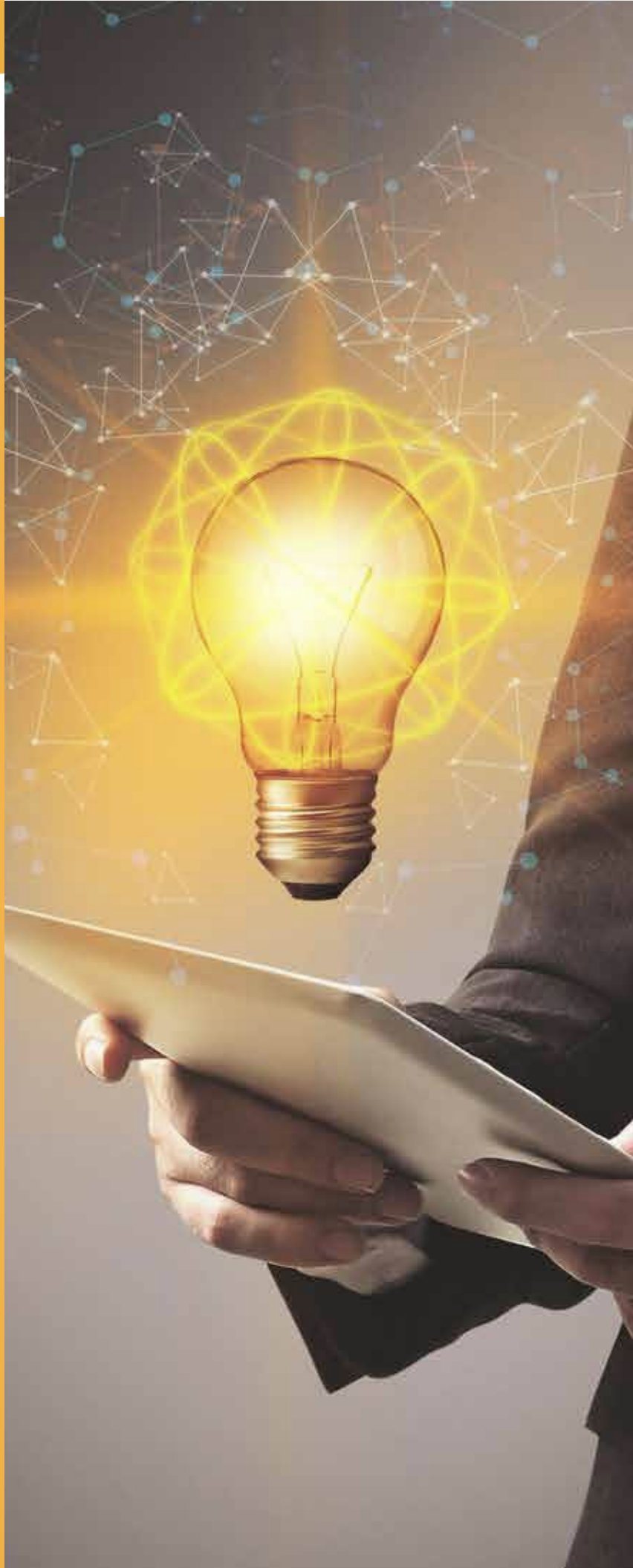
”

您适合参加本课程吗？

数字化转型领导力课程可以帮助杰出的管理者 and 业务经理做好准备，在数字化转型中发挥更大的作用。数字化转型领导力课程的所有关键元素，知名导师团队、课程内容、同窗互动、应用实践，以及课堂讨论均专为具备以下条件的学员设计：

- 来自大中型企业
- 最少拥有**3**年工作经验
- 希望提供组织机构和跨部门团队的灵活性
- 能从深入了解当前行业的数字化转型以及创新中获益，不论您是**C**级高管，还是首席信息官、经理、顾问或团队主管。

在数字领域表现杰出的组织机构，涉及不同的行业部门。正因此，本课程将普遍适用于不同行业 and 不同的公司。课程中案例来自B2B和B2C企业、小型企业以及财富1000强企业、跨国企业、制造企业和服务企业等。学员来自世界各地，拥有多元的文化背景以及广泛的工作经验。





David Rogers, 哥伦比亚大学商学院 高管教育计划知名导师

David Rogers作为哥伦比亚大学商学院高管教育的知名导师之一，是品牌和数字化业务战略领域全球公认的思想导师。他凭借在客户网络以及数字化转型领域的开创性著作而闻名。他至今已出版四本著作，包括他的畅销书《数字转型手册：在数字时代重新思考您的业务》（The Digital Transformation Playbook: Rethink Your Business for the Digital Age），后者共出版过9个语言版本。他为企业提供战略建议并在世界各地的行业大会上发表了众多有关科技如何改变品牌以及商业战略的主题演讲。他还为许多初创企业和跨国公司的市场营销和数字战略出谋划策，包括丰田、保乐力加、Visa、SAP、礼来、Combiphar、中国东方航空、科勒、圣戈班、麦克米兰等等。

课程行业专家



Kevin O'Leary

主任，RED领导力计划

Kevin O'Leary不仅是RED领导力计划的主任，还在杜克企业教育集团担任讲师。作为苏格兰场（伦敦警察总部）曾经的高级警探，他担任过2012年伦敦奥运会以及残奥会的特别行动指挥官，负责打击犯罪和收集情报。O'Leary还担任过苏格兰场秘密行动部门的负责人以及人质与危机谈判专家，在处理绑架勒索方面有着丰富的经验。他的专业技能还涉及各类谈判、风险与危机管理、沉浸式学习方法、VUCA体验、技术指导，以及电视制作。他是风险管理学院的专家会员，以及英国皇家特许管理协会的成员。



Adam Pacifico

首席学习官，PCA法律部门

Adam Pacifico在领导力、关键沟通、影响力和说服力，以及管理不确定性方面拥有出色的专业能力。作为一名持牌大律师，Pacifico是英国数一数二的大型专业大律师机构，Max Hill QC大律师事务所的成员，也是刑事律师协会和内殿律师学院的成员。他运用“在实践中学习”的沉浸式学习技术，已经在英国国内以及海外，为40,000多名专业人员提供关键沟通技巧、谈判技巧等方面的培训与指导。Pacifico此前担任过杜克企业教育集团的欧洲区总经理，该教育集团在过去的18年中，凭借独家定制的高管领导力教育课程，在全球范围内排名第三。



Jamie Anderson

战略学教授，安特卫普管理学院

Jamie Anderson在多家全球顶尖商学院担任终身职位或访问学者，包括伦敦商学院、瑞士国际管理发展学院（IMD）、柏林欧洲管理与技术学院（ESMT Berlin）、杜克企业教育集团以及墨尔本大学。他还被《金融时报》评为“管理大师”，并入选了《商业战略评论》杂志评选的“全球25位知名管理学思想家”。Anderson的专业领域和研究兴趣主要集中在“领导力、战略与变革三者之间的关联性”上，思考在错综复杂、欣欣向荣的数字行业如何实现战略创新、数字转型、创新领导力。他为众多财富500强企业提供过培训和咨询服务，涉及诸多行业，包括：汽车、金融服务、技术、电信等等。

课程亮点

组织机构依赖能够推动转型并适应实时变化的企业管理者。扩大您的领导力技能，获取所需的洞察信息，帮助贵公司做好准备，应对错综复杂、瞬息万变的数字行业。



视频
讲座



真实世界
应用



行业
范例



讨论



模拟



专家解读
视频

4-天
课堂授课单元

哥伦比亚大学全球中心 | 北京



学习成果

完成各个课程的重点领域之后，您将能够在工作中更好地解决以下难题：

- 了解影响您所在机构的颠覆模式并制定相应的战略。
- 利用数字化工具，让协作战略和客户帮助您建立企业。
- 通过分析所在行业的优势、劣势、机会以及威胁，评估其对于数字时代的适应程度。
- 识别数字化营销渠道并运用针对性、个性化以及优化的原则以打造数字化营销活动。
- 运用客户行为和平台商业模式追踪新的创新、建立客户问题的解决战略，并为企业增加价值。
- 确定社交网络上有关原生/付费社交媒体、广告产品和定向广告的更优品牌实践。
- 确定障碍并了解需要进行哪些改变才能实现新的创新并打造具有重要价值的数字业务战略。
- 追踪并分析继续塑造和改造数字化营销流程的显著趋势。
- 将精益创业转化为企业级创新，以便在不同的环境中运用创新流程，打造强大而且充满活力的数字化战略。
- 驾驭市场推广机构面临的新挑战并实施新的解决方案，以做出更好、更明智的商业决策。
- 分析与客户、市场以及其他方之间互动和相互影响的模式。
- 识别并克服推动数字化转型过程中遭遇的组织挑战，例如灵活性和跨部门协作。
- 利用数字世界中的五大核心行为，作为创造价值和连接客户的接入点。

课程大纲

学员将先学习常见的数字化战略以及如何为组织机构制定新的战略和商业模式。再进一步掌握如何利用数字营销和分析技术，改变他们获取并建立长期客户关系的方式。从而赋能企业，推动企业数字化转型。本课程共26个单元，240个视频、13次案例分析、14次线上讨论、10+作业、10+在线直播。

模块1：商业数字化战略

学员将学习常见的数字化战略以及如何为组织机构制定新的战略和商业模式。

单元 1：数字化转型的五大领域

单元 2：客户网络以及新的购买途径

单元 3：了解数字客户行为

单元 4：平台商业模式

单元 5：合作竞争、非中介化以及非对称竞争

单元 6：将数据打造为企业的战略资产

单元 7：大数据在工作：新数据、新工具，以及模板价值

单元 8：以实验推动创新：**AB**分组测试和最简可行产品

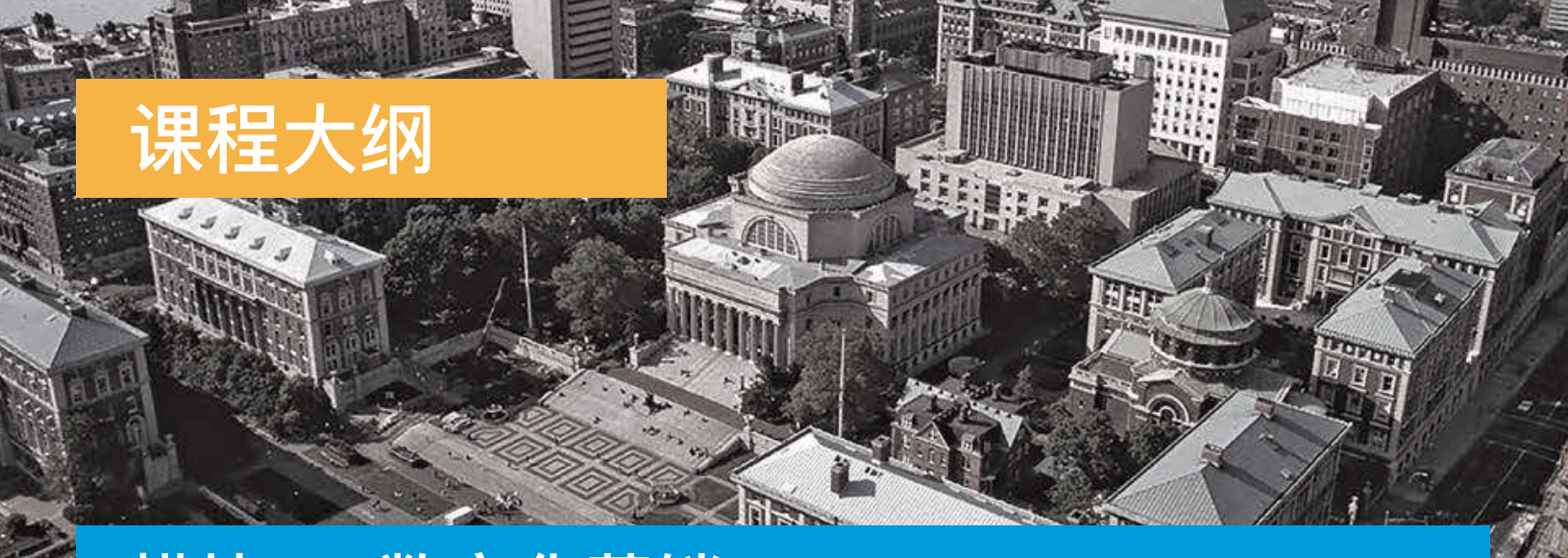
单元 9：将精益创业转化为企业级创新

单元 10：调整您的价值主张

单元 11：掌握颠覆性商业模式

单元 12：在颠覆中生存：在位者对于颠覆性挑战者的六种回应

单元 13：领导力和客户价值律令框架



课程大纲

模块2：数字化营销

学员将学习如何利用数字营销和分析技术，改变他们获取并建立长期客户关系的方式。

单元 1：从大众营销到客户网络

单元 2：数字广告组合：关键渠道和原则

单元 3：客户在数字世界的五大核心行为

单元 4：访问策略

单元 5：互动战略：内容营销、效用、消息传递及品牌广告主

单元 6：定制策略：针对细分市场的目标选择、个性化及市场营销

单元 7：连接策略：社交媒体、社群，以及对话的力量

单元 8：合作策略：众包、众筹和开放平台

单元 9：品牌失败的教训

单元 10：品牌在社交网络上的更优做法

单元 11：数字营销的关键因素：衡量标准、投入产出比以及敏捷建模

单元 12：规划和执行数字化营销战略的五步流程

单元 13：数字化营销的组织挑战

课程大纲

课堂活动单元 哥伦比亚大学全球中心 | 北京

在课程的最终单元，学员将来到北京的哥伦比亚全球中心，度过四天的课堂活动部分。在数字化转型领域知名专家的指导下，您将学习如何结合您在本课程中学到的知识以打造创新的产品/服务模式，管理跨部门团队，以及执行数字化转型战略。

第1天

创新讨论——通过团队合作运用精益创业的方法开发创新的产品/服务并设计数字化的上市战略

第2天

行业专家造访——参观知名的创新机构，例如滴滴、百度、阿里巴巴、腾讯以及字节跳动，了解他们如何保持灵活应变和持续创新。

第3天

沉浸式领导力发展体验——了解如何组建缺乏直属领导机构的跨部门团队并团结所有成员以执行相同的目标。

第4天

最终总结以及联谊活动——最终总结如何成为更好的变革领军人，并打造跨部门灵活团队的可行方式。总结之后就是全体学员的联谊活动。

学员感言



“因为我是从事IT行业的，所以关于这个课程的话题对我来说不算新鲜。但是，课程中呈现的平台商业模式图、竞争价值训练和价值主张发展蓝图的概念，依然是最强大的工具。

”

Rodrigo dos Santos

IT运营总监，德电，墨西哥



“这门课对我来说非常有意义，因为它强调了人们在实施转型项目中容易忽视的那一部分。而且课程中包含了许多相关行业的案例，帮助我更好地将一些工具应用到我目前的工作中。

”

Shahzad Siddiqui

副总经理，沃达丰，印度



“课程中的案例研究让人大开眼界，模拟练习也是让人拍案称奇。

”

Shrijit Neogy

电视媒体版块负责人，摩奇无线广播（时代集团），印度



“我坚信实践胜于理论，我很享受在模拟作业中将学到的知识付诸实践。而且课程中教授的知识在我的工作上也给了我很多灵感。

”

Laura Llaña

编程专家，探索通信公司，哥伦比亚

学习体验

迎新周



第一周的任务是做好入学准备。在这一周，您将会结识其他学员，这些同班同学可能来自世界各地；您还会了解如何使用学习管理系统及其他学习工具。

每周目标



在其他各周，您每周都会有特别设定的学习目标。这些目标包括观看视频讲座并完成作业。所有作业均需在每周按时提交。

视频讲座录像



课程知名导师的视频讲座录像

网络直播研讨会



每隔几周，优仕研习社的课程负责人就会组织网络直播研讨会。这些课程负责人均为经验丰富的行业专家，可以深入浅出地阐释视频讲座的内容并协助您解决在完成作业时可能会遇到的问题。网络直播研讨会的举行时间通常为世界时间每周二或每周三的下午1点到3点。

答疑解惑



除了网络直播研讨会，课程负责人每周或每隔一周还会举行“在线答疑”，以帮助学员弄清楚他们对于课程内容的疑问。

后续追踪



对于未能按时完成作业的学员，优仕研习社课程支持团队会发送电子邮件并拨打电话以进行后续追踪。

校园活动



进入我们的校园，并在哥伦比亚全球中心北京园区的四天校园活动中，与其他课程学员、骨干讲师，以及行业专家展开交流。

持续课程访问



从课程开始之日起，您可以在12个月内随时访问课程视频和学习资料。

证书

学员只要顺利完成本课程，即可获颁哥伦比亚大学商学院高管教育计划出具并认证的证书。



课程详情

课程时长 : **6个月 | 在线以及4天的校园活动**
每周**5到10**个小时

校内活动 : **4天在北京，包括1天的体验式学习、1天的行业专家访谈，2天的课堂讨论**

所有课程材料均有英语版和中文版。线下活动提供同声翻译。



关于哥伦比亚大学

哥伦比亚大学创立于1754年，最早是英国国王乔治二世特许的国王学院，如今是纽约州最古老的高等教育机构，其历史在美国可以排到第五。美国独立战争之后，国王学院成为国立机构，并于1784年更名为哥伦比亚学院。

哥伦比亚大学是每年普利策奖的管理机构。84位诺贝尔奖获得者曾是哥伦比亚大学的学生、讲师或职员，这一数量在全球高校中排名第二。哥伦比亚大学还是美国大学协会的14位创始成员之一，也是美国第一所颁发硕士学位的高校。目前，哥伦比亚大学在安曼、北京、伊斯坦布尔、孟买、内罗毕、巴黎、里约热内卢、圣地亚哥、突尼斯设有哥伦比亚大学全球中心。

哥伦比亚大学及其前身国王学院的知名校友和学生包括：

5

位美国国父

9

位美国高等法院大法官

28

位奥斯卡获奖者

29

名州长，包括3位美国总统

关于哥伦比亚大学 商学院

哥伦比亚大学商学院是哥伦比亚大学的商业学院。学院建立于1916年，旨在为哥伦比亚大学的本科生和硕士生提供商业培训和职业准备。作为八所常春藤名校联盟的商学院之一，哥伦比亚大学商学院的招生流程在全球闻名的商学院中最为严格。

哥伦比亚大学商学院是世界知名的商学院，以杰出的师资力量闻名，为学生提供跨越不同行业和学科的广博知识与深入思考。学院位于纽约市，与当地企业界有着非常密切的关系，确保学生可以接触到先进的商业思想导师以及超越不同行业和国家的多元社区，从而为各种类型的企业带来积极的影响，不论是小型初创企业，还是成熟的传统行业。

哥伦比亚大学商学院最为出名的或许是对投资的重视，尤其是Benjamin Graham和David Dodd等人在该领域富有影响力的著作。学院拥有13位诺贝尔经济学奖获得者，包括现役教授Robert Mundell、Joseph Stiglitz，以及Edmund Phelps，这一数量远超美国的其他商学院。哥伦比亚大学商学院具有广阔的国际视野，我们的许多校友在公共和私人领域取得了杰出的成就。





哥伦比亚大学商学院与在线教育提供商优仕研习社合作，提供一系列富有影响力的在线课程。通过与优仕研习社合作，我们能够有效拓宽校内课程的辐射范围，不仅保留了哥伦比亚大学商学院一贯的教学质量，同时呈现出富有吸引力的协作办学形式。

通过与优仕研习社合作，我们能够有效拓宽校内课程的辐射范围，不仅保留了哥伦比亚大学商学院一贯的教学质量，同时呈现出富有吸引力的协作办学形式。优仕研习社的学习方法采用一种基于群体学习的教学设计，充分提升点对点的知识共享，包括全球知名导师的在线直播教学以及基于项目实践的学习体验。

去年，150多个国家/地区的超过3万名学员通过参加优仕研习社的课程实现了职业生涯的突破。

网站: <https://ushi.cn>

*“EDS Executive Education”、“ERS Institute of Management”和“优仕研习社”均为EDS Group旗下品牌。

“优仕研习社”的主体为上海择藤教育科技有限公司，在法律允许的范围内择藤享有以上资料的解释权。