



教务通知 | 【选课】关于 2023 级 MBA 综合精英班 2024-2025 学年第二学期（春季）专业选修课的选 退课通知

上海财经大学 MBA2024-2025 学年第二学期（春季）网上选课，
安排在上海财经大学“**上财门户**”系统（<http://portal.sufe.edu.cn>）
中进行，具体选课要求通知如下：

必读须知

- 1、根据培养方案，2023 级 MBA 学生在申请论文答辩前，需按照培养方案规定的学分结构，修满 45 学分。其中：专业选修课程，总学分要求为 12 学分【2024-2025 学年秋季学期计划为 8 学分（已结束），春季学期（即本学期）计划为 4 学分】。
- 2、选课系统上显示节次与实际时间对应关系：工作日晚间：11-14 节即晚上 18:30-21:30；周末：2-5 节即上午 09:00-12:00，6-9 节即下午 13:30-16:30；
- 3、在选课系统（教学管理系统）上显示的课程安排：教学周在 12 周（5 月 11 日前）之前的为春 I 课程，12 周（5 月 12 日）之后的为春 II 课程；
- 4、2024-2025 学年第二学期（春季）专业选修课程安排，请结合本学期 MBA 教学日历及专业选修课程安排表，详见附一、附二（具体授课教师及教室请以上财商学院服务号-师生服务-课表查看-周课表为准）。
- 5、专业选修课程简介，详见附三。



一、2024-2025 学年第二学期（春季）学期时间安排

春 I：2025 年 03 月 01 日至 2025 年 05 月 11 日；

春 II：2025 年 05 月 12 日至 2025 年 07 月 19 日；

具体安排详见附件，上海财经大学 MBA2024-2025 学年第二学期（春季）教学日历。

二、网上选退课安排

1、时间安排

➤ 第一轮选退课时间

春 I + 春 II：2025 年 01 月 09 日 10 点至 2025 年 01 月 14 日 16 点

春 II：2025 年 04 月 16 日 10 点至 2024 年 04 月 21 日 16 点

➤ 第二轮选退课（即试听调整）时间

1) 春 I + 春 II：2025 年 03 月 01 日 10 点至 2025 年 03 月 07 日 10 点；

2) 3 月 29/30 开课的课程：2025 年 3 月 29 日 10 点至 4 月 2 日 10 点；

3) 春 II：具体试听调整时间，以后续通知为准。

2、路径安排

请先登录“**上财门户**”系统，选择“**应用中心**”，于“**教学**”域下选择“**选课**”应用进行选课。选课路径分为综合精英班、金融投资班，请根据所在班型点击进入选课操作。



3、选课范围

2024-2025 学年第二学期（春季）专业选修课程选退课系统，定向开放给 2023 级综合精英班，2022 级及其他年级综合精英班：若因挂课原因，需补修学分，请在 2 月 20 日前，发送申请邮件，邮件名称：学号+姓名+补修申请，邮件正文：描述需补修学分的分数情况。中心将视学分修读情况，进行审核，给予相应学分上限。

4、学分上限

2024-2025 学年第二学期（春季）网上选课，2023 级综合精英班的学生，将被给予初始学分为 4 学分，2025 年 1 月 13 日 10 点至 1 月 14 日 16 点期间，将自动上浮至 6 学分。

若学分存在其他问题，可于 1 月 08 日前，邮件联系至培养办邮箱（mba.py@sufe.edu.cn），说明个人情况，中心将视情况予以处理。

三、网上选退课规则及重要说明

1、请在规定时间内进行选退课操作，逾期不能进行任何退选课操作。

若在试听调整周期间没有进行退课操作，后续也未参加上课及考试，该门课程将以零分计入本人成绩单，会影响成绩单总绩点，请务必注意；

2、春 I 学期课程开设情况，将以 2025 年 1 月 14 日选课系统关闭后的选课数据为准，选课人数少于 25 人的课程，将无法开课，系统



会清除选课名单，建议在系统关闭前，关注所选课程人数，在系统关闭前及时改选；

3、本学期专业方向课程（详见附二）面向所有 2023 级非全日制 MBA 开放，因此请务必提前筛选意向的选修课，及时登录系统进行选退课操作；

4、因授课组织及内容需要，不设置试听调整的课程有：《财务报告与价值分析》《领导力建设》《创业投融资》《冲突管理与谈判》《ERP 沙盘模拟》《营销理论与实践综合案例》《服务管理》，仅在第一轮选课时间内开放选退课权限，请务必留意；

5、建议用电脑端，Chrome 浏览器进行选课操作；

6、选课时注意选课路径（综合精英班与金融投资班），错选课程，将会被系统退课。

四、关于专业方向证书的认定说明

专业方向证明由上海财经大学商学院出具，并非毕业答辩必需，因此建议学生根据个人职业背景、兴趣意向、发展规划进行选课。

1、认定时间及方式：

论文答辩通过后，于毕业前向培养办提出专业方向认定申请。符合及满足该方向的培养要求，可获得相应的专业方向认定。

2、认定要求/规则：

某专业方向下，专业选修课程修满 4 门，可申请相应专业方向证明。



每位学生至多可申请一个专业方向的证明。涉及多方向的平台课，只认定在单一方向，不可重复认定（即包含多方向平台课的专业选修课，可能存在认定 A 方向或 B 方向，个人须在申请方向认定时，明确唯一的方向选择）。

本学期涉多方向的课程与对应专业方向如下：

- 1) 社交大数据分析：商务大数据分析决策、数智化的营销管理；
- 2) 财务报告与价值分析：数智时代的战略型财务管理、VUCA 环境中的战略管理；
- 3) 创业投融资：数智时代的创业与投资、VUCA 环境中的战略管理；
- 4) 战略新兴产业的创业与投资：数智时代的创业与投资、VUCA 环境中的战略管理；
- 5) 冲突管理与谈判：金融综合管理、数智时代的战略型财务管理、数智化的营销管理、VUCA 环境中的战略管理、数智时代的创业与投资、商务大数据分析决策
- 6) ERP 沙盘模拟：金融综合管理、数智时代的战略型财务管理、数智化的营销管理、VUCA 环境中的战略管理、数智时代的创业与投资、商务大数据分析决策；
- 7) 营销理论与实践综合案例：金融综合管理、数智时代的战略型财务管理、数智化的营销管理、VUCA 环境中的战略管理、数智时代的创业与投资、商务大数据分析决策；



- 8) 商业创新破局思维：数智时代的创业与投资、VUCA 环境中的战略管理。

MBA 中心培养办公室

2025 年 01 月 03 日

仅供选课参考，
请勿外传

附一：上海财经大学 MBA2024-2025 学年第二学期（春季）教学

日历

春Ⅰ							
周次	日	一	二	三	四	五	六
1							3月
2	2	3	4	5	6	7	8
3	9	10	11	12	13	14	15
4	16	17	18	19	20	21	22
5	23	24	25	26	27	28	29
6	30	31	4月	2	3	4	5
7	6	7	8	9	10	11	12
8	13	14	15	16	17	18	19
9	20	21	22	23	24	25	26
10	27（班）	28	29	30	5月	2	3
11	4	5	6	7	8	9	10
12	11						
春Ⅱ							
周次	日	一	二	三	四	五	六
12		12	13	14	15	16	17
13	18	19	20	21	22	23	24
14	25	26	27	28	29	30	31
15	6月	2	3	4	5	6	7
16	8	9	10	11	12	13	14
17	15	16	17	18	19	20	21
18	22	23	24	25	26	27	28
19/1	29	30	7月	2	3	4	5
2	6	7	8	9	10	11	12
3	13	14	15	16	17	18	19
注： 1、绿色为放假日期 2、黄色为预留考试周							

附二：上海财经大学 MBA2024-2025 学年第二学期（春季）专业选修课程安排表

2024-2025学年第二学期春I选修课课程表（2025年3月1日至2025年5月11日）								
授课时间	专业方向	综合金融管理	数智时代的战略型财务管理	数智化的营销管理	VUCA环境中的战略管理	数智时代的创业投资	商务大数据分析	平台课（可抵任何方向）
星期一	18:30~21:30							
星期二	18:30~21:30						社交大数据分析 课程序号：0218 刘建国 也可认定为数智化的营销管理 日期：3月4日起 学分/上限：2/60人 校区：国定路校区	
星期三	18:30~21:30			顾客行为分析 课程序号：0220 龚皓 日期：3月5日起 学分/上限：2/60人 校区：中山北一路校区				
星期四	18:30~21:30				企业战略管理与咨询 课程序号：0221 金波 日期：3月6日起 学分/上限：2/80人 校区：中山北一路校区			
星期五	18:30~21:30							
星期六	前四周 09:00-12:00 13:30-16:30	公募基金与机构投资 课程序号：0222 付柏瑞 日期：3月1/8/15/22 学分/上限：2/80人 校区：国定路校区	财务报告与价值分析 课程序号：0117 孙铮 也可认定为VUCA环境中的战略管理 日期：3月1/8/15/22 学分/上限：2/80人 校区：中山北一路校区 无试听调整		博弈论与商业决策 课程序号：0217 李眺 日期：3月1/8/15/22 学分/上限：2/70人 校区：国定路校区			冲突管理与谈判 课程序号：0231 韩玉兰 日期：3月1/8/15/22 学分/上限：2/50人 校区：国定路校区 无试听调整
	后四周 09:00-12:00 13:30-16:30			营销战略问题 课程序号：0223 楼尊 日期：3月29，4月12/19/26 学分/上限：2/60人 校区：国定路校区	领导力建设 课程序号：0224 归梅萍 日期：3月29，4月12/19/26 学分/上限：2/50人 校区：国定路校区 无试听调整	创业投融资 课程序号：0226 简楠 也可认定为VUCA环境中的战略管理 日期：3月29，4月12/19/26 学分/上限：2/50人 校区：国定路校区 无试听调整		ERP沙盘模拟（下午+晚上） 课程序号：0232 劳帼龄 日期：3月29，4月12/19/26 学分/上限：2/60人 校区：前两周国定路校区；后两周中山北一路校区 无试听调整
星期日	前四周 09:00-12:00 13:30-16:30		财务管理理论与实务 课程序号：0227 唐葭 日期：3月2/9/16/23 学分/上限：2/50人 校区：国定路校区		领导力建设 课程序号：0225 归梅萍 日期：3月2/9/16/23 学分/上限：2/50人 校区：国定路校区 无试听调整	战略新兴产业的创业与投资 课程序号：0234 王丹 也可认定为VUCA环境中的战略管理 日期：3月2/9/16/23 学分/上限：2/60人 校区：国定路校区	文本挖掘 课程序号：0228 王刚 日期：3月2/9/16/23 学分/上限：2/70人 校区：国定路校区-机房	
	后四周 09:00-12:00 13:30-16:30	行为金融学 课程序号：0229 陈旭卢 日期：3月30，4月13/20，5月11 学分/上限：2/80人 校区：国定路校区			服务管理 课程序号：0230 许淑君 日期：3月30，4月13/20，5月11 学分/上限：2/60人 校区：国定路校区 无试听调整			营销理论与实践综合案例 课程序号：0233 叶巍岭 日期：3月30，4月13/20，5月11 学分/上限：2/80人 校区：国定路校区 无试听调整

2024-2025学年第二学期春II选修课课程表（2025年5月12日至2025年7月19日）

授课时间	专业方向	综合金融管理	数智时代的战略型财务管理	数智化的营销管理	VUCA环境中的战略管理	数智时代的创业投资	商务大数据分析	平台课（可抵任何方向）
星期 一	18:30~21:30							
星期 二	18:30~21:30			产品定价 课程序号：0235 孙琦 日期：5月13日起 学分/上限：2/70人 校区：中山北一路校区				
星期 三	18:30~21:30							
星期 四	18:30~21:30							
星期 五	18:30~21:30							
星期 六	前四周 09:00-12:00 13:30-16:30	保险法案例与实务应用 课程序号：0254 冯玉林 日期：5月17/24，6月7/14日 学分/上限：2/50人 校区：国定路校区	内部控制与风险管理 课程序号：0236 吴轶伦 日期：5月17/24，6月7/14日 学分/上限：2/50人 校区：国定路校区		博弈论与商业决策 课程序号：0237 李眺 日期：5月17/24，6月7/14日 学分/上限：2/70人 校区：国定路校区			营销理论与实践综合案例 课程序号：0252 叶巍岭 日期：5月17/24，6月7/14日 学分/上限：2/80人 校区：国定路校区 无试听调整
星期 六	后四周 09:00-12:00 13:30-16:30	商业银行经营管理 课程序号：0239 戴国强 日期：6月21/28，7月5/12日 学分/上限：2/80人 校区：国定路校区		文化产业与创意营销 课程序号：0240 王春燕 日期：6月21/28，7月5/12日 学分/上限：2/50人 校区：国定路校区	绩效管理 课程序号：0248 张伟强 日期：6月21/28，7月5/12日 学分/上限：2/70人 校区：国定路校区			
星期 日	前四周 09:00-12:00 13:30-16:30			品牌管理 课程序号：0249 王新新 日期：5月18/25，6月8/15日 学分/上限：2/50人 校区：国定路校区		商业创新破局思维 课程序号：0250 关昊 也可认定为VUCA环境中的战略管理 日期：5月18/25，6月8/15日 学分/上限：2/80人 校区：国定路校区		冲突管理与谈判 课程序号：0253 韩玉兰 日期：5月18/25，6月8/15日 学分/上限：2/50人 校区：国定路校区 无试听调整

附三：专业选修课程简介表

专业方向	课程名称	课程简介	备注
金融综合管理方向	公募基金与机构投资	本课程的主要任务教学目标是：一方面使学生具备成为一名优秀基金经理所需的基本素养和职业技能，另一方面以基金产品为投资标的，教会学生如何从机构和个人的角度进行选择。为此，课程的主要教学任务是（1）了解公募基金行业发展趋势及基金公司的运作流程（2）认识掌握不同基金类型的投资策略与交易方法。（3）学会资产组合投资管理策略的使用。（4）从机构和个人的角度把握投资基金的方法技巧。通过教学，一方面培养学生作为一名优秀基金经理的必备素养和职业技能，另一方面教会学生如何从机构和个人的角度来选择好基金。	
	行为金融学	不同于传统投资学“经济人”假设：行为金融学是从现实和客观的角度出发,把人作为正常人看待,研究投资者的心理、行为和情绪对投资的影响。 1.了解行为金融学发展的历史,理解古典主义经济学和行为金融学关于人在决策行为中的重大差异。 2.掌握前景理论的相关知识点及对市场有效性的挑战 3.掌握人类的基本思维模式及其偏差 4.理解情绪论的历史发展、研究现状及情绪对决策的影响。 5.理解人在市场行为中的各种非理性行为。 6.理解管理层在公司金融决策中的非理性行为。 7.掌握市场异象背后的行为解释。 8.了解行为投资及相关模型和神经金融学。	
	商业银行经营管理	本课程为金融学专业学生的专业课,学生已经掌握宏观经济学和微观经济学基础理论及货币银行学、会计学等基础知识。 本课程教学目的在于向学生系统阐述有关商业银行基本知识和一般原理,使学生对商业银行业务和经营管理要点及其经营策略有比较系统地了解。同时,通过介绍商业银行经营管理最新理论发展和动态,加深学生对我国银行改革的理解和认识,提高综合分析问题和解决问题的能力。 要求学生做到课前预习,老师在课堂上将就银行业务经营和银行管理的原理进行阐述和解释,学生事先结合有关我国银行改革方面的信息阅读有关章节,并积极参与案例讨论,将有助于理解和掌握课程内容。	为综合班与金投班通选课程

专业方向	课程名称	课程简介	备注
	保险法案例与实务应用	本课程通过大量具体的保险法律案例分析，帮助学生深入理解保险法的基本原理和实务应用。课程将从法律视角，系统地介绍中国保险实务中的实际问题，具体内容包括合同的订立与效力、合同的履行与变动、保险理赔，以及财产保险和人身保险合同等。通过讲授、案例教学和讨论等多种教学方法，学生在完成课程后，将能够识别并理解保险法中的关键概念，并在财产保险、人身保险、责任保险等领域有效应用这些知识。	
数智时代的 战略型财务管理	财务报告与价值分析	从经济环境、企业战略、商业模式、业务运营和财务管理等方面出发，进行决策中的价值判断。财务报告是用来评估一个组织过去业绩和未来前景的综合性信息资源。本课程为学生提供一套有效分析一个组织财务报告的工具。本课程对那些使用财务报告制定决策的人来说，会感到引人入胜，包括投资者、银行家、证券分析师、投行顾问、财务咨询师、会计师、律师、公司董事会和管理当局、政府监管机构、研究生等。	
	财务管理理论与实务	本课程目的是要求学生在了解公司财务基本框架和基础理论的基础上，本课程是在公司财务基本理论知识的基础上，对公司财务的主要问题进行深入分析，并联系公司财务实务，对经典案例进行研究。该课程是在公司财务教学内容的基础上进一步的深化。课程采取教师讲授、案例分析、课堂讨论和学生报告相结合的形式。	
	内部控制与风险管理	全面风险管理指企业围绕总体经营目标，通过在企业管理的各个环节和经营过程中执行风险管理的基本流程，培育良好的风险管理文化，建立健全全面风险管理体系，包括风险管理策略、风险理财措施、风险管理的组织职能体系、风险管理信息系统和内部控制系统，从而为实现风险管理的总体目标提供合理保证的过程和方法。	
数智化的营 销管理	产品定价	本课程主要讲述企业如何对于自身所提供的产品和服务进行定价。本课程围绕“设定初始价格”、“管理价格变动”、以及“建立价格结构”三大核心问题，通过向学生系统讲述产品定价策略的原理及其运用，使学生系统地掌握产品定价的基本原理和方法。同时通过案例分析，使学生能够初步理解和掌握如何利用真实商业数据来实现课程所讲述的各种定价策略。	
	顾客行为分析	顾客行为分析是关于顾客感知、购买和消费者产品过程中的心理和行为规律的学科。主要包括顾客行为的影响因素，以及顾客决策的过程这两大核心问题。顾客行为的影响因素包括顾客购买动机、顾客对营销信息感知、顾客对品牌态度等主题；顾客决策过程包括决策流程和购后行为两方面的主题。本课程通过系统学习和掌握现代顾客行为的理论和方法，使学生能够直接应用于顾客行为分析、调查和应用的实践，培养学生分析和掌握顾客的心理和行为规律的能力，提高学生根据顾客特征进行营销决策的能力。	

专业方向	课程名称	课程简介	备注
	营销战略问题	本课程旨在帮助学生深入、系统地认识营销战略在组织中的作用及其对企业竞争优势的影响，掌握营销战略的核心问题和分析框架。通过这些知识的学习和整合应用，学生能够更好地识别、理解和预测目标顾客及其需求特点和购买行为，从而提升有效制定营销战略决策的能力。此外，本课程还将着力培养学生从多角度分析问题的能力，使学生在面对复杂的营销管理问题时能够提出创造性的解决方案。本课程将通过研讨以下内容来达成上述目的：营销战略分析框架、营销战略基本概念与理论、目标市场分析、市场机会判断、定位模式转变、顾客行为管理等。在讨论这些主要营销战略问题的同时，本课程还将涉及营销战略的行动方案，包括基于价值的定价、营销渠道设计与变革、新媒体时代的整合沟通等。此外，本课程还将涉及数字化、全球化背景下的各种营销战略问题和跨文化营销管理。	
	文化产业与创意营销	主要讨论文化产业的异质性及营销在其中的运用原理和方法。本课程内容主要围绕两个方面展开：一是分析全球文化产业/贸易的发展现状，IP 的重要性，外围政策和制度环境配套，文化产业链延伸等，并重点以伦敦创意产业、美国版权业、台湾文创业为案例进行讲解，剖析创意营销在文化产品从创作到市场化通路中的作用机理和路径；二是综合运用服务营销、体验营销、节事营销的理论和方法讨论创意营销的模式、策略和评估，主要以媒体业、影视创作、动漫、休闲娱乐、表演艺术等领域的国内外经典案例分析为基础，进行创意营销实战讲解。通过运用案例分析进行讲解，使学生理解文化产业与创意营销领域的关键问题，并学会运用这些方法和工具来解决问题。	
	品牌管理	品牌管理是营销管理的重要组成部分。本课程主要讲授品牌、品牌资产、品牌定位等基本理论以及品牌外化管理、品牌内化管理、品牌关联管理、品牌组合管理和品牌延伸管理等品牌管理的基本策略，同时，对不同行业品牌管理的特点也进行了分析。本课程采用的是理论分析与案例分析相结合的授课方法。	
VUCA 环境中的战略管理	企业战略管理与咨询	从企业内部战略管理和外部战略咨询两个角度来讲解企业战略； - Ø 帮助学生了解战略相关理论，了解中国企业战略管理和战略咨询； - Ø 帮助学生建立战略的思维框架，学会战略性地思考问题； - Ø 分析中国企业的战略实践案例，总结经验和教训； - Ø 帮助学生掌握战略规划编制的具体方法； - Ø 关注并与学生一起讨论中国企业前沿和领先的战略活动。	

专业方向	课程名称	课程简介	备注
	博弈论与商业决策	本课程将系统地介绍博弈论的基本概念和基本原理，课程主题包括完全信息静态博弈和序贯博弈、以及不对称信息下的博弈。需要特别强调的是，本课程将尽量避免使用数学化和抽象化的理论介绍，主要使用描述性的例子和案例分析取代理论证明。本课程将按照博弈论基本原理来组织课程专题内容，使用形象的案例而不是抽象的理论方法来阐述博弈论的基本原理和知识框架，培养学生的策略思维，提高商业实践中的决策技巧。	
	领导力建设	本课程会突破传统的教学模式，主要从职场，生活和学习实际案例来阐述如何加速领导力的培养，是一门实操性极强的课程，对我们的工作学习和生活都会产生正能量和影响力的课程。本课程主要以“管理自己、管理他人、管理组织”为主线，围绕领导力的三个层级：自我、他人和组织，用有趣的情景式的方式以及大量的案例和应用来认知什么是有效的领导力，领导力的重要性，如何培养领导力；另外，也会帮助我们做深度自我认知从而提升自我成为一个更好的自己。	
	服务管理	服务管理已经成为一门涵盖所有服务行业的学科。服务管理是管理类专业必开的专业选修课。它以以管理学和生产运营管理为理论基础，以管理统计学方法、管理运筹学方法、计算机信息处理等为手段。学习重点应在于：服务本质及其与制造业的融合、服务质量及其度量、服务标准及其计划控制、服务能力及瓶颈分析、服务交锋管理等。本课程除了包含服务管理的必要知识内容和方法以外，特别加强了经济全球化这一环境下，服务管理的理论和实践，以求与现实服务业的发展实际相结合，培养学生全球化的视野以及思考、解决现实中服务问题的能力。	
	绩效管理	管理者的核心任务是“带领团队，达成经营目标”，而绩效管理是促进经营目标达成的“真正有推动力的”、“最佳方法”（杰克·韦尔奇），“没有 KPI（关键绩效指标）的理想就是空想”、“真正会设 KPI 的人，很有机会成为优秀的 Leader”（马云），本课程致力于“取势、明道、优术”的宗旨，从切实促进经营目标达成与员工有效激励的视角，比较系统地讲授企业绩效管理实施的核心原理与关键技能，包括绩效指标的结构、绩效管理的循环流程与职责分工、绩效考核方法的选择与组合应用、经营任务/目标分解与员工绩效考核指标设定、绩效考核结果评定与员工全面激励/奖惩有效实施、绩效反馈面谈与员工绩效改进辅导技能等等，从而切实提升团队管理/团队领导能力，积极促进经营目标达成与员工有效激励，进而打造高绩效团队。	
数智时代的 创业投资	创业投融资	本课程为拥有各种不同背景的学生设置，通过对创业与风险投资基本理论以及在各国实践的介绍，并通过客座嘉宾的观点互动和学生课程报告的写作与分享。使学生全面了解全球创业活动和风险投资活动的发展现状与区域分布状况，掌握风险投资的基本理论，运行机制等基本，为培养学生成为未来的创业者、投资者开阔视野，奠定坚实的基础。	

专业方向	课程名称	课程简介	备注
		通过创业教育教学，使学生掌握创业的基础知识和基本理论，熟悉创业的基本流程和基本方法，了解创业的法律法规和相关政策，激发学生的创业意识，提高学生的社会责任感、创新精神和创业能力，促进学生创业就业和全面发展	
	战略新兴产业的创业与投资	本课程以创业企业（主要涉及高技术创业和颠覆性的商业模式创业，或者说是创新型创业，而非生存型创业）为关注对象，探索创业企业在告诉成长中所遇到的治理问题及解决方案。 本课程为拥有各种不同背景的学生设置，以高成长性创业企业（初创期、成长期和上市前的企业）为关注对象，重点针对我校学科设置和学生兴趣特征，从融资选择视角切入，基于创业者导向，从公司成长战略视角探讨创业企业的相关治理问题。通过对公司治理基本理论的介绍，创业企业治理特征的分析，进而通过课堂讨论，学生课程报告的写作与分享，使学生全面了解并思考创业企业的融资选择与融资结构、股权设置、董事会形成、控制权分配以及外部环境对创业企业治理的影响等。为培养学生成为未来的创业者、投资者开阔视野，奠定坚实的基础。	
	商业创新破局思维	该课程主要针对目前中国社会的消费需求的特征进行分析，帮助学生掌握消费社会营销和品牌的新思路和新方法，最后通过这些商业案例的本质剖析，掌握思维的归纳演绎方法，从而获得认知观察本质能力的提升，最终实现商业创新的行为落地。	
商务大数据分析	文本挖掘	文本挖掘是数据挖掘的延伸，互联网文本数据数据量丰富庞大，采取归纳法、特征法、关联法的多元化分析方法获取价值与规律，促进问题的解决和优化：对互联网文本的提取与清洗，利用文本聚类、情感分析、观点抽取、数据关联等强大的自然语言处理技术（NLP）进行文本分析。	
	社交大数据分析	主要介绍社交大数据在财经场景的典型应用，数据建模方法和一些案例分析。主要内容包括：基于手机大数据的个人收入预测，地区发展情况预测，个人兴趣偏好画像；行为建模与分析；基于社交关系的公司治理等等方面的内容。	
平台课	冲突管理与谈判	本课程分为两大部分，第一部分主要讨论冲突及其管理，第二部分集中讨论谈判中的关键要素、谈判策略与技巧。(1)不论是对于管理者还是员工来说，处理组织中和组织间常见冲突的能力已经成为一项关键的技能。本部分课程将着重讨论以下方面：正确地认识冲突并提高冲突管理意识;如何有建设性地管理自我冲突、人际冲突、团队或部门内的冲突、团队或部门之间以及组织之间的冲突、组织战略转型或组织变革中的冲突以及文化冲突等;个人价值观、伦理意识和情绪在冲突处理中的影响。(2)谈判是一种重要的冲突处理手段。如何通过开展高水平的谈判来解决冲突、达成目标对于个人和组织来说都至关重要。本部分课程将引导学员认识谈判的特征并练习谈判的相关策略和技巧。课程将围绕二十几个案例和模拟练习展开。教师只对相关理论	

专业方向	课程名称	课程简介	备注
		和研究发现做简要介绍，在整个授课过程中主要是扮演促动者的角色，让学员通过深度分析和实际体验的方式悟出冲突管理和谈判的相关原则，提高自身冲突管理和谈判的技能	
	ERP 沙盘模拟	本课程是一门实战性课程，课程中以某个企业为模拟对象，模拟企业运营的关键环节：战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资与改造、财务核算与管理等。作为一种体验式的教学方式，在沙盘模拟过程中，把企业运营所处的内外部环境抽象为一系列的规则，由学生组成若干个相互竞了解企业的模拟企业，通过模拟企业 N 年的经营过程，使学生在分析市场、制订战略、营销策划、组织生产、财务管理等一系列活动中，了解企业的管理规律，提升企业管理的能力，同时也对企业资源的管理过程有一个实际的体验。	
	营销理论与实践综合案例	本课程使用案例教学+双师分享方式，使用知名商学院案例库的优秀案例，这些案例描述了营销实践中的典型现象，教师会配合相关的文字和视频、音频材料，以及同一个营销现象的双师课程。每次课程一共 4 个主题，每个主题的学习需要 8 课时完成，由教师根据双师的师资和学生情况从课程案例库中选择主题。学生将在课程中体验在营销实践中，对庞杂的决策信息进行深度加工的困难；也将体验从理论到实践的应用挑战，这些训练能提升学生应对不确定商业世界的能力。本课程先修课程为《营销管理》。	