# 宜信代表出席“清华经管学院企业高端人才开发论坛”

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-01

*第一篇：宜信代表出席“清华经管学院企业高端人才开发论坛”宜信代表出席“清华经管学院企业高端人才开发论坛”3月26日，“胜任·优秀·卓越——清华经管学院企业高端人才开发论坛”在清华大学经济管理学院伟伦楼举行。清华经管学院领导力与组织管理系教...*

**第一篇：宜信代表出席“清华经管学院企业高端人才开发论坛”**

宜信代表出席“清华经管学院企业高端人才开发论坛”

3月26日，“胜任·优秀·卓越——清华经管学院企业高端人才开发论坛”在清华大学经济管理学院伟伦楼举行。清华经管学院领导力与组织管理系教授、副系主任陈国权，领导力与组织管理系教授吴维库，领导力与组织管理系教授、中国工商管理案例中心副主任郑晓明，领导力与组织管理系中远讲席教授、系主任杨百寅，创新创业与战略系教授、高层管理人员培训中心主任薛镭一起就“领导力开发模式”、“组织学习与创新”、“高端人才核心素质”等话题进行探讨。论坛同时举行了“清华经管学院高管培训中心优秀合作伙伴授牌仪式”，宜信、中国移动、中国石油、中国建设银行、交通银行、中信集团等近50家企业荣膺“清华经管学院高管培训中心优秀合作伙伴”。总裁助理刘大伟代表宜信参加授牌仪式，并与中国移动、腾讯、交通银行等多家企业代表一起分享 “中国企业高端人才开发的优秀经验与模式”。

此次论坛是清华经管学院30周年院庆系列活动之一，由清华大学经济管理学院领导力与组织管理系和高层管理人员培训中心联办，旨在通过优秀教师探讨高管人才培训与开发的理论前沿与学术思想，为多家卓越企业的高管培训负责人分享高端人才开发的最佳实践，也为中国大学商学院高端人才培训与开发搭建交流平台。

陈国权教授就“组织学习与高端人才开发”发表主旨演讲，他表示，企业在成长和学习的过程中应该勇于寻找外部标杆，学习优秀企业、组织的培养人才体制，并通过总结企业内部的经验将优秀企业的优点形成企业自身特色。

郑晓明教授提出，“企业成功的关键是要找对路，找对人。”中国企业经历了人事管理、人力管理与人才管理的转变过程，人才管理的关键在于打造核心能力，要做到“多能者多劳，多劳者多得”。

杨百寅教授在“变革型学习与战略领导力开发”主旨演讲中表示，变革型的学习要经历五个阶段呈曲线型的成长形式，即从能干的个人到团队的成员，再到中层管理人员、管理者，最后成为战略型领导人才。杨教授说，“自古英雄出磨难”，变革型学习的价值观很重要，人才的个人志向、决心、工作特征都和企业利益相关，领导者在历经磨难后才会经历革命性的变化，才容易向战略型领导转变。

薛镭教授认为，企业在成长过程中对内部员工能力的培养是企业发展的战略问题，应当注重培养员工开阔的思想意识、新颖的知识结构、敏锐的观察能力与严谨的工作方法。他认为，拓展思想意识至关重要，“企业家能想到哪里才能做到哪里”。

圆桌对话环节中，宜信总裁助理刘大伟与中国移动通信集团公司人力资源部处长范立军、腾讯学院院长马永武、阳光保险集团人力资源部副总经理潘华刚、交通银行培训中心副主任孙方、北京云基地执行董事吴曼等企业嘉宾，就“中国企业高端人才开发的优秀经验与模式”进行探讨。该论坛由清华经管学院领导力与组织管理系教授王雪莉主持。

刘大伟表示，成立近8年来，宜信实现了高速成长，一方面得益于巨大的市场需求，一方面得益于内部“创新、执行”体系和人才培养体系，突出体现在“找牛人、建体系”、建设学习型组织等举措。宜信大力倡导和实践建设学习型组织，公司管理团队高度认同和推动建设学习型组织，通过体验式、行动式、移动式等学习方式和工具，通过与清华、北大、哈佛等著名高等学府合作，通过“走出去、请进来”等学习路径，积极开展多元化的学习，不断提升高端人才的视野，提供更多管理实践的机会，将战略和价值观紧密结合到高层人才培养中，努力打造“又红（价值观）又专（专业素养）”的人才队伍，宜信也致力于成为中国顶尖金融人才的事业平台和心灵家园。

**第二篇：宜信代表出席中国互联网金融论坛 展望行业发展趋势**

宜信代表出席中国互联网金融论坛 展望行业发展趋势

近日，由零壹财经联合中国金融博物馆主办的“中国互联网金融论坛2024” 暨《中国P2P借贷服务行业白皮书2024》发布会在京召开。中国人民银行调查统计司副司长徐诺金，宜信公司总裁助理刘大伟等来自政、商、学界的代表共同出席，就“中国互联网金融的新契机：规范与融合”等相关话题进行讨论。

P2P借贷在我国正经历着高速发展，由零壹财经编纂的《中国P2P借贷服务行业白皮书2024》总结了P2P借贷的发展脉络，以及监管与自律环境的变化，并对未来趋势进行了展望。

宜信公司总裁助理刘大伟向与会嘉宾介绍了宜信成立8年来的金融创新实践，并对P2P发展趋势进行展望。他表示，P2P的未来取决于客户需求、机构能力、监管规则，可以是非常丰富多彩的。P2P最终都是要为满足客户需求服务。客户不仅仅有P2P借贷需求，也可能会有其他多元化的需求。有的P2P机构具有更强的服务理财者的能力，可能演变为资产管理、财富管理机构；长期良好运营的P2P机构会为银行、保险、信托等资金提供方所认同，在这些P2P平台上会有越来越多机构出借人的身影；还有的P2P机构在细分领域找到了自己的优势，如大学生群体、电商群体等，变得更加垂直。当然，更为成功的一些P2P机构可能会持续创新，进入金融行业的其他细分领域，用多种方式服务小微，如小微租赁等。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找