



和君商学培训计划 2013 年秋季招生简章

（2013 年 8 月制订）

第一部分 和君咨询集团简介

第二部分 和君商学培训计划简介

第三部分 学员的毕业去向和供职单位

第四部分 2013 秋季班招生计划、方式和程序

第五部分 和君商学院愿景

第六部分 《建设你的知识结构：一份阅读书目单》

和君网站：www.hejun.com 招生信箱：hjbs@hejun.com

第一部分 和君咨询集团简介

和君咨询于 2000 年春在北京成立，曾荣获北京管理咨询公司综合实力排名第一、中国咨询业第一品牌等称号。2011 年，经国家工商总局核准，注册资本 1 亿元的和君集团有限公司正式注册成立，成为注册资本最大的本土咨询集团。

和君咨询集团现有员工超过 1200 人，每年执行管理咨询和投资银行类项目 400 多个，在数十个行业里积累有丰富的案例和实战经验。这些实战案例和的操作经验，是和君商学培训计划的主要教学内容。

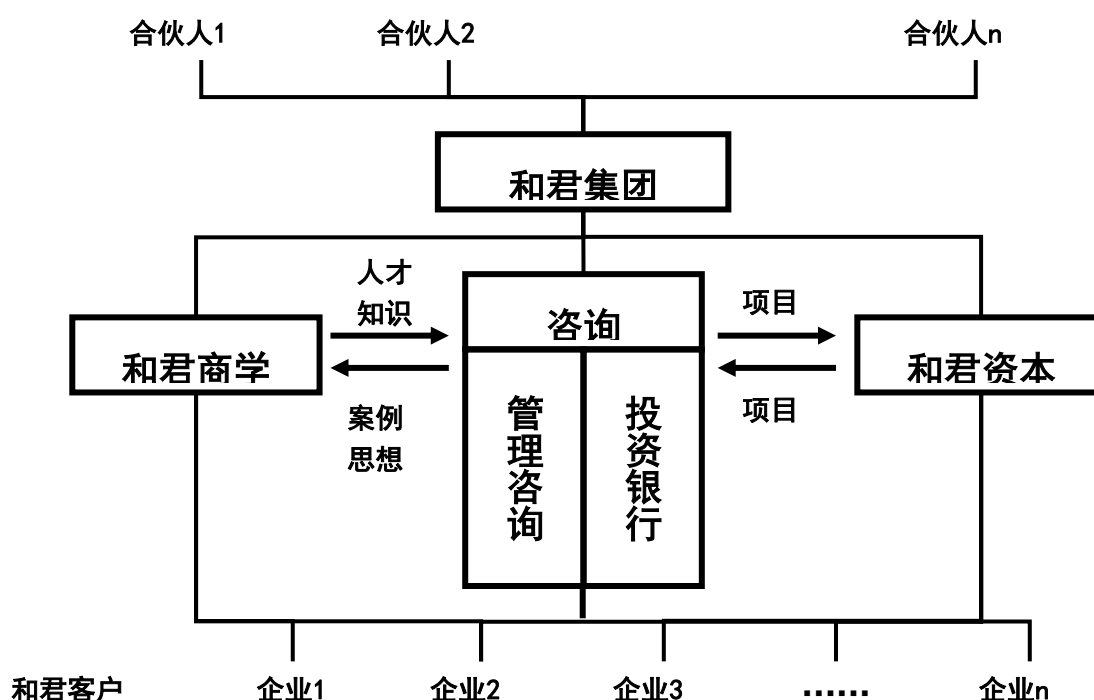
和君咨询集团的基本业务结构是：和君咨询+和君资本+和君商学培训，形成“一体两翼”的格局，以咨询为体、以资本和商学为两翼。2012 年，和君业务模式荣获《21 世纪商业评论》颁发的“中国最佳商业模式”奖。

和君资本：从事投资管理，以 PE 的方式，为企业提供股权资金，而且提供资本运作和市值管理的系统解决方案。迄今，和君资本已累计投资了近 50 家企业，已经上市 5 家。2012 年，和君资本晋身清科排行榜“中国本土 PE 机构 20 强”。

和君商学培训计划：为企业输送高等级的管理人才和金融人才，而且为企业的管理培训提供系统解决方案。

更多信息，请登陆和君咨询网站：www.hejun.com

和君咨询集团总体格局：一体两翼----以咨询为体，以资本和商学为两翼，相生互动、合力发展。



第二部分 和君商学培训计划简介

和君商学培训计划：旨在培养企业经营、企业管理、管理咨询、投资银行和证券投资的职业高手，以本土实战案例教学为特色，数十位和君合伙人是授课老师，把自己长期职业历练所积累的知识、经验和境界无私相授。

和君商学培训计划：首届开办于 2007 年，截至目前，已办至第六届，每届教学周期为一年。原来一直是免费的，从 2012 年第五届开始，在原来免费现场班的基础上，新增了收费的在线班。本次招生是第六届的秋季班，分为现场班和在线班，现场班免费，在线班收费，教学内容和教学周期完全相同，但适合的对象不同。免费现场班只招个人学员，收费在线班既招个人学员，也招企业学员。

一、培训内容

和君商学培训计划为学员提供下列培训和服务——商学研修、咨询见习、投资实战、就业指导、境界修炼等。

教学内容体系由“管理+产业+资本+国势”四个知识板块构成，同时，和君将把长期积累的知识、经验、案例、心得和境界无私传授。

和君商学培训计划的课程以实战见长，核心课程包括：公司战略管理、并购重组、股票投资分析与实战、人力资源管理、营销理论与实战、财务管理、企业文化与基业长青、组织理论与设计、投资银行、市值管理、VC 和 PE 投资、产业分析、宏观形势、国学与管理等。

合适的学员将有机会参加和君咨询的项目实践。

学员还有机会参加：

读书指导：和君商学培训计划的授课老师将指导学员完成管理、资本和产业等三大方面一系列书目的深度阅读，建设足以支撑一生事业高度的合理知识结构；

专家系列讲座：主要由和君咨询资深合伙人、资深员工，和君咨询商业网络人士（行业领袖、资深学者、海外专家、政府官员等）主讲

同学系列讲座：专业杂交、互学互励

专题研究指导：选题、立意、构思

和君论坛：构建网上知识平台和沟通平台

主题沙龙、专题研究

集体活动：体魄、拓展、娱乐和情谊等

……

部分授课老师

王明夫 和君咨询合伙人，中国人民大学金融学博士，美国伊利诺大学高级访问学者。

刘纪恒 和君咨询合伙人，资深企业高管。

王 丰 和君咨询合伙人，北京大学管理学博士，清华大学管理学博士后。

解浩然 和君咨询合伙人，北京大学管理学博士。

周彦平 和君咨询合伙人，资深企业高管。

铁 岭 和君咨询合伙人，新东方教育集团前副总裁

李书玲 和君咨询合伙人，北京大学管理学博士。

郝继涛 和君咨询合伙人，北京大学经济学博士。

郭宇飏 和君咨询合伙人，北京大学经济学博士。

陈志捷 和君咨询合伙人，法国里尔高等商学院管理学博士。

王 昱 和君咨询合伙人，清华大学 MBA，资深高管。

吴清功 和君咨询合伙人，资深高管。

张 哲 和君咨询合伙人，清华大学金融学博士。
何梦杰 和君咨询合伙人，清华大学经济学博士。
杨 旭 和君咨询合伙人，清华大学毕业，跨国公司资深经理。
丛龙峰 和君往届毕业生，南开大学管理学博士

• • • • •

二、培养目标

1、职业走向

和君咨询以培养职业高手为宗旨，学员职业走向为管理咨询师、投资银行家、证券投资者、企业管理者、职业经理人、创业者、商学思想家、商业作家.....

2、职业高手

五岳归来不看山，黄山归来不看岳；会当凌绝顶，一览众山小！

三、和君商学培训计划的设计思想与人才理念

1、理想与立志

《孟子》曰：“士何事？尚志！”朱子曰：“书不熟，熟读可记；义不精，细思可精；惟志不立，天下无可为之事。”又曰：“志不立，则一齐放倒了。”

和君咨询认为，立身以立志为先，没有理想主义精神的光芒照耀，人生终将黯淡无光、度日如年。一日理想不存，一日丢魂落魄。

真正的大理想，是一种“登泰山而小天下”的胸襟气象和浩然之气。如果没有这种胸襟气象和浩然之气，人生就会很局促甚至会很危险：容易滑落成蝇营狗苟、小肚鸡肠、患得患失、斤斤计较的鼠辈，也可能滑落成欲望燃烧、焦虑躁动的狂人。如果那样，人生永远都走不出大格局、大模样、大气魄。只有真正有理想的人，才能站在智慧和灵魂的高处，宠辱不太牵挂，顺逆不失心志，良骥伏枥，伺机而动。

2、实践出真知：理论是苍白的，生活之树常青

和君商学培训计划将指导学员深入本土商业原生态，在真实的商业情势和管理情景中激发学习动力、激活存量知识、拉动增量知识的学习。

3、建立走向成功的生活常态：激情只能点燃梦想，习惯才能成就理想

和君认为，成功应该是水到渠成、水滴石穿，而不能依靠一时的激情燃烧或轰轰烈烈的拼搏和冲刺。真正的事业远行者，必须回到生活原点和朴实无华上来，把上述理念和要求转变为一种天长日久、平淡如水的生活常态。然后，成功就会在不远处或远处等你。

4、底蕴的厚度决定事业的高度，合理的知识结构支撑顶级的职业高手

和君商学培训计划将从管理、资本、产业、国势等四个角度构建学员的知识结构，形成支撑一生事业高度的知识底蕴。

莲花初绽，动人心魄，观者如云！岂知在绚丽芳华的背后是长久的寂寞等待？寂寞等待总归是一种心灵的煎熬，能够在这种心灵的煎熬中坚守，日后看来就是一种成就。

5、视为天使，尊为栋梁

和君把学员当作栋梁之才来重视和尊重，视作天使来期许和对待。

和君有一个信念，那就是：人人都有慧根和善结，人人的灵魂深处都睡着真善美的天使和英雄主义的雄狮。这是人之为人的最本原、最深刻、最伟大的“欲”！我们只需要把人人心中的那个伟大而深刻的真善美和英雄主义情结呼唤出来，天使就会翩翩起舞，雄狮就能威风凛凛，那么，力量就会变得源泉无穷，世界就会朝力量感和真善美的方向改变。那么，和君怎样呼唤呢？很简单：你保持一个信念，然后就自始至终地把人当天使对待，慢慢地，他/她就会变成天使；你自始至终地把人当栋梁之才重视，慢慢地，他/她就会朝着成为栋梁的

方向去努力。

四、身为中国人，承载中华魂

敬仰和发扬中华民族优良传统，是我们永不动摇的价值立场。

“铁肩担道义，妙手著文章”的情怀！

“夜间不敢长伸腿，恐踏社稷山河穿”的自重与矜持！

“昂首攀南斗，翻身伴北辰，抬眼天外望，无我这般人”的气概！

“岂是神灵竖一臂，遥从海外数中原”的豪气！

“我不下地狱谁下地狱”的那种敢于担当而且也能够担当的勇气！

“搜尽奇峰打草稿”，“李白醉酒诗百篇”的才气！

“与其在崖上展览千年，不如在爱人肩上痛哭一晚”的情爱！

“在别人的故事里流自己的眼泪”的悲悯和真情！

“苟利国家生死与，岂因祸福趋避之”的崇高责任感！

“我自横刀向天笑，去留肝胆两昆仑”的血性！

“男儿何不带吴钩，收取关山五十州”的行动力！

“生不枉来，死不犹豫，立志天下，魂归大地”的洒脱！

“立功、立言、立德”的君子三立千古追求！

“为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平”的博大胸襟和豪情壮志！

第三部分 学员的毕业去向和供职单位

和君商学培训计划由和君咨询根据需要不定期举办，已经办至第六届，学员有的是来自顶级院校的莘莘学子，有的是来自在职的精英人才。

他们有的选择继续求学，有的选择走向新的职业旅程。

每个人选择的道路不同，但共同收获了知识、思想和同窗情谊。

和君商学培训计划学员来自于下列供职单位或者毕业后去向下列工作单位：

1、管理咨询公司	2、投资银行
和君咨询、麦肯锡、BCG、罗兰贝格、贝恩、科尔尼、埃森哲、德勤咨询、IBM咨询、西门子咨询、摩立特咨询.....	高盛、摩根士丹利、UBS、中金、中信证券、国泰君安证券、广发证券、银河证券、中信建投、国信证券、招商证券、东方证券、光大证券、兴业证券.....
3、私人股权投资公司	4、商业/政策性银行
和君资本、KKR、凯雷、黑石、鼎晖、九鼎、红杉、今日资本、金沙江创投、深圳创新投资集团、中投、东方富海、达晨.....	德意志银行、汇丰银行、JP 摩根银行、渣打银行、中国银行、工商银行、交通银行、农业银行、建设银行、招商银行、中信银行、国家开发银行.....
5、基金公司	6、其他金融类公司
博时基金、华夏基金、嘉实基金、易方达、银河基金、富国基金、鹏华基金、大成基金、南方基金、广发基金.....	中谷期货、中国人寿、新华人寿、信达资产、东方资产.....
7、财经媒体	8、中央企业
《财经》、《环球时报》、《China Daily》、《经济观察报》、《21 世纪经济报道》、《创业家》、《中国企业家》、新浪、搜狐.....	中国电子、华润、三峡总公司、中国五矿、中冶、中钢、中粮、中盐、中烟、中化、中国石油、中石化、中信、国家开发投资公司、中国外运、中远、中国医药集团.....
9、大型民企	10、跨国公司
万科地产、华为、中兴通讯、复星集团、盛大、百度、腾讯、阿里巴巴、新东方、康恩贝、中瑞控股、万向集团.....	宝洁、微软、谷歌、飞利浦、西门子、IBM、甲骨文、星巴克、宜家、GOOGLE.....

第四部分 2013 年招生计划、方式和程序（秋季班）

2013 年的招生，属于和君商学培训计划第六届，分为夏季班和秋季班。

夏季班：已于 5 月份开学，5-7 月份的课已经上完。夏季班主要面向北京、上海、天津、南京，共录取 600 多个学员，其中博士 80 人，硕士占比约 80%，在校生占比约 55%，在职人员约占 45%，主要来自北大、清华、人大、中国科学院、中国社会科学院、北京邮电大学、北京航空航天大学、北京理工大学、北京外国语大学、对外经贸大学、南开大学、天津大学、南京大学、东南大学、复旦大学、上海交大、华东师大、浙江大学、中国科大，以及海外的哈佛大学、康奈尔大学、新加坡国立大学、牛津大学、剑桥大学、墨尔本大学、早稻田大学、东京大学等。

本次招生为秋季班，现场班主要面向京津沪宁之外的城市和地区招生，在线班面向全国各地（含京津沪宁）和海外招生。有关安排如下：

一、教学期间和安排

1. 教学期间：一年，2013 年 10 月---2014 年 9 月（夏季班的教学期间为：2013 年 5 月—2014 年 4 月。2013 年 10 月—2014 年 4 月的课程教学，秋季班和夏季班合并进行。2013 年 5-9 月份夏季班已经上过的课程，秋季班通过视频点播的方式进行补课）

2. 核心课程教学安排：每月 1 次授课，每次课 3--5 小时，上课时间安排在周末或晚上。授课主题、主讲人、时间、地点、预习内容等将提前向学员公告。

3. 知识应用和实操案例系列讲座：围绕企业经营、管理和金融展开，共 24 讲，每半个月一讲，每讲半天，每逢 24 个节气日最邻近的周末举行。

4. 职业成长系列讲座：围绕择业、就业和职业发展而展开，共 24 讲，每半个月一讲，每讲半天，每逢 24 个节气日最邻近的周末举行。

5. 集体活动或主题沙龙：平均每周一次，视需要全员进行或分组进行，线上或线下方式，由学员自行组织、自愿参加。

6. 学术讲座或专题讲座：随机安排。

二、现场班和在线班

本次秋季班招生，招收 13 个现场班和若干个在线班。现场班免费，在线班收费。

13 个现场班包括：厦门班、广州班、重庆班、成都班、武汉班、长沙班、南昌班、合肥班、西安班、郑州班、济南班、哈尔滨班、大连班。招生对象为上述城市及周边地区的名校在读硕士生、博士生和高年级本科生，以及从名校毕业的上述城市及周边地区在职人士。每个现场班正式录取 30 人（录取程序和注意事项，详见后）。

13 个现场班的上课方式：所在城市设置现场教学课堂，同学集中到课堂现场，通过网络视频同步收听老师在北京课堂的每月一次大课，其他的一些课程，有的视频听课，有的现场面授。已经试点了两届的南京班、今年开始试点的上海班，这种教学方式，效果有保障。

在线班的招生对象为全国范围（包括京津沪宁）和海外的名校在读硕士生、博士生和高年级本科生，以及从名校毕业的在职人士。

现场班和在线班的教学内容和教学周期完全相同，区别主要是四条：

1、上课方式不同

免费现场班的学员必须到达上述城市的课堂现场集中听课；收费在线班的学员通过网上视频各自远程同步听课。

2、权限不同

收费在线班的学员，可以在课后随时通过网上视频点播反复收听课程，实现补课、复习、研习等；免费现场班的学员无此权限，现场授课结束后不再提供视频点播服务。

3、适合的对象不同

免费现场班的适合对象是：（1）上述城市及周边地区的学员，而且出差较少，方便参加现场集中授课；（2）有时间参加班级集体活动，能够为班集体做贡献；（3）个人性格上喜欢融入集体，不喜欢独处，愿意与同学们打成一片。

收费在线班的适合对象：（1）虽在上述城市，但时间上不能保障每月准点上课和参加班级集体活动的学员；（2）上述城市及地区之外的学员；（3）海外学员；（4）企业学员（企业报名入学，企业员工集体远程视频听课）；（5）需要借助视频点播实现补课、复习和研习的学员；（6）个人性格上喜欢独处，习惯于个人学习的学员；（7）经常出差、地点和时间上无法保障的学员。

4、录取考察的程序不同

免费现场班的招生录取，需要经过四次笔试（三次开卷考试，一次闭卷考试）一次面试，择优录取。

收费在线班的个人招生对象，散布全国各地和海外，所以录取考察程序尽量简化，免于面试和闭卷考试，经过二次开卷笔试，择优录取。

收费在线班的企业学员，通过电话沟通进行录取考察，免于考试。

招生录取的详细流程见后。

在线班的收费标准：在职学员 6000 元/人年，在校生 3000 元/人年，海外学员 900 美元/人年，企业学员 3.9 万元/年（企业学员不限听课人数）。

三、招生对象

1、国内和国外著名高校在读学生（硕士生、博士生和高年级本科生），专业不限，MBA、管理、金融、财会、经济学、法律、哲学等专业优先考虑。

2、具备名校学历的已经就业的职场人士。

3、企业管理者或资深投资者。

4、创业者，尤其是移动互联网创业者和科技创业者。

四、报名条件

1、学员以经营企业、管理企业、管理咨询、投资银行、投资业务、商学教学、财经写作等为长期职业；

2、讲求实干、作风踏实、意志坚强；

3、人生态度积极向上、乐观进取，热爱祖国、热爱生活，品德优良、遵纪守法。

特别提示：和君商学院往届毕业生的配偶或恋人，谢绝报名。

五、申请方式和申请起止时间

1、个人学员申请入学：登陆和君网站 www.hejun.com，点击“商学在线”，进入“在线报名”网页，按照页面上的具体要求注册用户并提交入学申请。

特别提示：对书目单的评论，是指对这个书目单的书目构成及其蕴含的知识结构进行评论，而不是对所有书或某一本书的具体内容进行评论。

2、企业学员申请入学：填写《和君商学在线企业学员报名表》（登录和君网站 www.hejun.com，进入“商学在线”下载），发送到和君招生邮箱：hjbs@hejun.com

申请开始时间：8月10日开始接受申请，个人学员通过网络申请，企业学员发送电子邮件。

现场班的申请截止时间：各地现场班的申请截止时间各异，8月10日开始接受申请，先申请者将先考查、先预录取，预录取40人额满即截止。推测各城市的录取额满时间，三分之一的城市截止时间估计在9月中旬，三分之一的城市截止时间估计在9月下旬，三分之一的城市截止时间估计在10月上旬。最迟的截止时间确定为：10月22日22:00。和君网站会及时发布招生进展公告，各城市现场班，一经录取额满，即会及时公告截止接受申请。

有意者请尽早提交申请材料。在同等条件下，越早申请，被录取的概率越高。

在线班的申请截止时间：10月22日22:00。

因工作人员有限，所有申请材料，不作回复，请勿候复。

六、录取考查程序和注意事项：适用于个人学员，不适用于企业学员

1、考试：13个现场班必须通过“四次笔试一次面试”；在线班的个人学员必须通过二次笔试。

企业学员通过电话沟通进行录取考察，免予笔试和面试。

2、录取：13个现场班，每个班预录取40人，入学试读二个月。入学前未履行完毕的手续和笔试程序，在入学后试读的二个月内补齐。试读二个月结束后，根据试读期间的表现和入学补考的成绩，正式录取30人，淘汰10人。

在线班的录取，综合考虑简历、一笔成绩和二笔成绩而进行取舍，一经录取即为正式录取，不实行试读考察。

录取考察程序

第1步	简历筛选（考查要点：1、网申材料是否符合要求；2、材料准备的认真程度；3、简历的内容和书评的水平）
第2步	通过了简历筛选者，将进入第一次笔试。未接获一笔通知者，意味着简历筛选环节已经落选，不再另行通知。 一笔考试范围：1、书《心有理想春暖花开》，广东经济出版社2013年；2、书《三度修炼》，机械工业出版社2008年；3、电视剧《士兵突击》精编版；4、电视剧《亮剑》前16集。 一笔考试方式：开卷考试，通过邮件提交答卷。
第3步	通过了第一次笔者者，将接获二笔通知，进入第二次笔试。未接获二笔通知者，意味着一笔环节已经落选，不再另行通知。 二笔考试范围：1、书《高手身影---中国商业原生态案例集》，机械工业出版社2008年；2、《和君商学培训计划招生考试必读资料 V2013》（登录和君网站 www.hejun.com ，点击“商学在线”，自由下载）。 二笔考试方式：开卷考试，通过邮件提交答卷。
第4步	申请现场班： 通过了第二次笔者者，进入一次面试。一次面试通过者，将接获预录取通知，开始入学报到，试读二个月。未接获面试通知者，意味着二笔环节已

	<p>经落选，不再另行通知。参加了面试但未接获预录取通知者，意味着面试环节已经落选，不再另行通知。</p> <p>申请在线班：通过了第二次笔试者，将接获正式录取通知。未接获录取通知者，意味着二笔环节已经落选，不再另行通知。</p>
第 5 步	<p>入学报到后的一周内完成二件事：</p> <p>第一， 提交二份标准格式的推荐函（推荐函的标准格式由和君统一提供）。<u>二份标准格式的推荐函由推荐人直接发送至和君招生信箱 hjbs@hejun.com。</u></p> <p>这二份标准格式推荐函的推荐人，不能是和君商学院的往届毕业生及和君公司的员工。如果有和君商学院往届毕业生及和君员工的推荐信（不必标准格式，长短不限），<u>请另外专门提交至和君招生信箱 hjbs@hejun.com</u>。</p> <p>第二， 进行网上素质测评，以评估自己的职业潜质和职业倾向，协助你选择自己的职业方向。网上素质测评怎样进行，届时将提供统一的操作指南。</p>
第 6 步	<p>第三次笔试：现场班在预录取后入学试读的二个期间内，由和君统一安排。</p> <p>三笔考试范围：1、和君编辑的《经济学管理学基础知识》；2、萨缪尔森《经济学》；3、罗宾斯《管理学》。</p> <p>第三次笔试的考试方式：闭卷考试，集中考场。</p> <p>第四次笔试：现场班在预录取后入学试读的二个期间内，由和君统一安排。</p> <p>第四笔试的考试范围：和君商学院第六届运行规则。</p> <p>四笔考试方式：开卷考试。</p> <p>在线班：免于第三次笔试和第四次笔试。</p>
面试安排	<p>12 个现场班的招生，将分别在 12 个城市举行一次面试。各个城市的面试具体安排，另行通知。</p> <p>在线班的招生，免于面试。</p>
特别说明	<p>因为时间和工作安排的缘故，12 个现场班的招生、录取和考试，可能会错序进行，未必按上述步骤依序进行。最终执行的考察程序，依据届时的通知执行。如果发生错序情况，所有未履行的程序都将在后续程序或入学试读的二个月期间内完整补齐。</p>
注意事项	<p>1、 每一个环节的落选者，和君不进行落选通知，也不接受电话查询。凡是没有</p>

	<p>接获通知进入下一道程序者，就意味着已经落选。请勿候复，请勿电话查询。</p> <p>2、录取考查从收到简历的那一刻就已经实质性开始，从你的材料准备的认真程度、进展过程中你的反应方式和沟通方式等，和君已经开始观察你的心态、涵养、作风、志趣、品德、水准。</p> <p>3、录取考查的要点，依次是：首先考查诚意、正心、作风踏实；其次考查资质和培养前途；再次考查专业知识和专业素养。</p>
--	---

七、考试安排及复习范围

现场班需要参加下列累计四次笔试（此外，还要参加一次面试）；在线班，只需要参加下列的第一次笔试和第二次笔试，不必参加下列的第三次笔试和第四次笔试，也不必参加面试。

A.第一次笔试：开卷考试，各自完成，通过邮件准时提交答卷，所有题目皆出自下列“2本书+2部电视剧”

- 1、王明夫主编《心有理想，春暖花开》，广东经济出版社 2013 年出版。
- 2、王明夫主编《三度修炼》，机械工业出版社 2008 年出版。
- 3、电视剧连续剧《士兵突击》（精编版）和《亮剑》（前十六集）。

B.第二次笔试：开卷考试，各自完成，通过邮件准时提交答卷，所有题目皆出自下列“1本书+1份复习资料”

- 1、王明夫主编《高手身影---中国商业原生态实战案例》，机械工业出版社 2008 年出版。
- 2、和君商学培训计划招生考试必读资料 V2013

C. 第三次笔试：闭卷考试，集中考场进行，统一收卷，所有题目皆出自下列 3 本书

- 1、斯蒂芬·P·罗宾斯著《管理学》，中国人民大学出版社 1997 年出版。
- 2、萨缪尔森著《经济学》，华夏出版社 1999 年出版。
- 3、和君编辑的《经济学管理学基础知识》。

D.第四次考试：开卷考试，各自完成，通过邮件准时提交答卷，考试范围为《和君商学院第六届运行章程》，届时直接提供给考生本人。

八、招生和录取进展情况的阶段性通报

有关本次招生的所有通知、录取考查的阶段进展情况，都将在下列栏目中发布，请及时查知。

进入程序：登录和君集团网站 www.hejun.com----点击 “商学在线”，阅读相关帖子。

九、问询和联系

一切问询，请致函：hjbs@hejun.com

不接受电话问询。

第五部分 和君商学院愿景

这是一所气质卓然的无名学校，芬芳自处，不与俗争，自成高格。俏也不争春，只把春来报，待到山花烂漫时，它在丛中笑。

礼仪：老师、学生、行政、勤务、来宾、访客，无论长幼尊卑，一旦进入和君商学院校园，皆要执持古风礼仪。心无恭敬，礼崩乐坏，请快走开。以课堂礼仪为例，无论师生，沐浴更衣、仪容洁雅，始得进入课堂。入场和课歇时候播放背景音乐，或应和当时的季节转换，或铺垫当天讲授的主题气氛，或纯为曼妙动听以怡人心神。上课伊始，全体起立奏国歌，肃穆庄严，精神立正。国歌毕，学生向老师行90度深鞠躬礼，朗声问候“老师好”，师回礼，允落座。开讲。课毕，学生全体起立，向老师再行鞠躬致谢，然后落座，闭目静思三分钟，回顾课堂内容。闭目之时响起古琴名曲“高山流水”，清音雅韵，古风飘香。

教学：和君商学院的授课不屑于教知识，知识的学习是通过学生自学和预习来完成的。学生需要建立什么样的知识结构，在开学的时候就已经列明了阅读主题和书目。由这些主题和书目组成的知识结构，足以支撑成为本专业领域里的职业高手。设计和更新这个知识结构，是老师的核心任务之一。课堂上讲授和交流的永远是书本上读不到的实战、观察、解读、体认、悟识、心得和境界，甚至是某种唯有曾经沧海的大境界者方能敏感地捕捉到的感觉。高超美妙、亦真亦幻，深者听深、浅者听浅。一堂堂原本可能枯燥乏味的专业课，就这样浑然而成了一场场高、贵、雅的艺术。讲课不是讲，毋宁说是艺术创作，是交响指挥，是生命绽放。听课不是听，毋宁说是艺术鉴赏，是心灵共鸣，是精神融化。

和君泉：一股山泉水清冽甘甜、明净澄澈，不舍昼夜，涌流成河，穿过草地，穿过树林，穿过操场，流经每一个教室和阅览室的窗外，鱼翔浅底，野鸭嬉游，两岸夏花摇曳或残雪冬恋。捧水即饮，沁人心脾。泉流带动的水车，濡沫清流，兀自转动，吱呀自响。

恋情：每一对恋人的相遇，都纯粹唯美、诗性飘逸。她是坐在草篮里或芭蕉叶上顺着和君泉漂流而来的，他顺手将她捞起，一把揽入怀中。就是那种感觉。未必一情定终身，但确实是一日恋情百日恩，一旦爱过就融化生命、刻骨铭心、天长地久。

和君的钟声：古老的钟声，每遇准点就悠扬敲响，穿越树林、草坪、泉水、石桥、屋檐、窗外、花丛，飘荡在校园的上空、回响在人们的心田。

图书馆：书不是很多，但绝对够了。每一本藏书，都是代代老师或学子或友好签名馈赠的，每一本书的来历都蕴含着赠书人与本校的情感故事。馆藏图书，作为一个整体，蕴含清晰的收藏和放置逻辑。以商学图书为例，其收藏和放置的逻辑是这样层层演绎的：1、成为顶级的企业家和投资家需要什么样的素质、技术和能力？——2、形成这些素质、技术和能力需要掌握哪些信息、知识和科目？——3、哪些图书和载体是这些信息、知识和科目的最佳读本？——4、择取这些最佳读本，按照学习进阶和人才成长逻辑的需要实现完整收藏、合理归类和结构化放置。茫茫书海何为路？如此一来，本馆藏的商学图书，与其说是一堆图书和一个随时备查的资料库，不如说是一个合理的知识结构、一份有效的学习指南、一本指向顶级企业家或投资家的成长地图。底蕴的厚度决定事业的高度，合理的知识结构支撑顶级的职业高手。你想成为顶级企业家或投资家吗？求学期间一猛子扎进图书馆，沉潜内修、厚积薄发吧！本馆供阅读者静阅、吟咏、讨论、交锋、茶歇的场所空间远大于藏书的空间。有网上冲浪室，有线和无线的网速始终站在世界范围内的最快速度的最前卫。有专门的古典线装书阅览室，服务生一律如陈逸飞油画中的古代女子格调，穿戴古典，仪容素雅，红袖添香伴读书。

大门口有一位守门老人，负责大清早开馆迎读、晚上闭馆熄灯，兼做洒扫前庭后院。他衣着整洁庄重，目光深邃、沉默寡言，始终安静得让人注意不到他的存在，总是以慈祥的笑容向进出图书馆的每一个人打招呼，用崭新的扫把将前庭后院的落叶扫拢归堆。他叫 XXX，曾经沧海，学富五车，满腹经纶，是本馆建设的主要发起人和捐资人之一，已担任本馆馆长逾 15 年，数十年前是本校第 X 届的毕业生。

荷塘：和君泉清清亮亮地流入荷塘，停泊一会儿，花下缱绻。碧叶如盖雨水如珠，风过处身姿摇摆、仪态万千。亭亭玉立的是莲花，还有莲花尖上静静的红蜻蜓。“莲，花之君子也。出淤泥而不染，濯清涟而不妖，中通外直，不蔓不枝，香远益清，可远观而不可亵玩焉……”一个学子在荷塘边漫步，呢喃着千年之前的周敦颐《爱莲说》。一诵爱莲说，纤尘自不染。又一个学子在荷塘边多情，《诗经·陈风》曰：“彼泽之陂、有蒲菡萏；有美一人，伤如之何。”五代鹿虔宸为哀悼后蜀灭亡撰有一词，曰《临江仙》：“烟月不知人事改，夜阑还照深宫。藕花相向野塘中，暗伤亡国，清露泣香红”。失恋如失国，失恋更甚于失国，凄美的何止是月照露冷下几株莲荷的寂寞静立？一个学子在荷塘边沉思，千年之前的周敦颐生于穷乡僻壤，学不从名师，官不过知府，著作字不满三千（一篇 200 多字的《太极图说》和 2000 多字的《通书》再加上仅 119 字的《爱莲说》），就成了理学的开山始祖，收授程颢程颐张载为徒，嗣往圣、开来哲、发天理、正人心，“一回万古之光明，如日丽天；将为百世之利泽，如水行地；其功盖在孔孟之间矣。”如此百代宗师，何故阅尽人间千万色还是莲花颜色好？又一个学子在荷塘边求索，人生如莲，人生就象是睡莲，成功是浅浅地浮在水面上的那朵看得见的花，这朵花能否开放得美丽灿烂，取决于水面下看不见的那些根系和养分。我们太在乎成功，往往全部心思都专注于水面上看得见的花朵，却疏于去关心决定这个花朵盛开还是枯萎的水面下那些看不见的根和本！结果是，日日盼花发，花儿自不开。成功的道路在哪里？君子务本，厚积薄发，内圣外王。世间荷塘千万处，此处更胜莲花池。因为这样的校园、这样的学子、这样的情怀与求索，然后才有这样的荷塘。

校园：整个校园的设计与建设，体现了天人合一的东方境界。所有建筑，都是中式的外观，与自然的近景远山和星光月色呼应一气、契合一体；而建筑的内部设施与装备上，却是全现代化、全高科技的功能，使用便捷，网络通信连通全世界。校园里保有一片农田，师生们晴耕雨读，锄禾日当午，汗滴禾下土，所有的耕作皆由老师学生按照有机和绿色的传统农耕方式完成，自耕自种、自产自食。立春之后惊蛰开始的土地苏醒，蛙声如潮的初夏，收割时节的劳累与喜悦，冬雪覆盖的静谧田野，都被当作是和君学子的人生必修课。从立春开始，24 个节气的转换轮回及其对应的养生修身要领，在校园的活动安排、食堂餐食、起居作息上，总是能得到适时体现。校园里的每一个棵树、每一块草坪、每一丛竹林、每一方花园、每一条大路或小径、每一渡跨越和君泉的石板桥、每一个教室或阅览室、每一座楼宇或馆舍，都以和君学子的名字命名，都代表了一个或一群和君学子的故事。对后来的学子来说，这些往届学长的故事，就是一本本生动的人生教材。这些和君学子，或者因为慷慨捐资或者因为卓有造诣或者因为美丽心灵或者因为崇高人格而被母校世代代记取，他们的故事化作母校的草木泉石路桥馆舍，生生不息代代相传，铸就了温润如玉又瑰丽奇伟的校魂。钟灵毓秀，校魂造就人杰。

社团：诗社、话剧社、舞蹈队、武术队、球队、合唱团、登山俱乐部、酒神俱乐部，各种基于共同爱好而自由组织的社团，应有尽有，其中没有学生官僚，没有虚情假意和装模作

样，没有勾心斗角和争风吃醋，有的是生命志趣的自由表达、如花绽放。一个个社团代表着一种美好的精神和志趣，诗歌精神、舞蹈精神、歌咏精神、体育精神、尚武精神、狂欢精神，等等，等等，它们象是一面面鲜艳灵动的旗帜，猎猎飘扬。

老师：老师们毕业于国内外顶级名校，学富五车，深知科班深浅，懂得学术真伪，但他们更是一路打拼过来的资深咨询师、投行家、创业者、企业家、投资家和经理人，是实践出真知的活化身。作为一个整体构成，他们彻底冲破象牙塔的局限，在商业原生态里扎根，在市场大海洋里弄潮。他们对学生视为天使、尊为栋梁、尽心尽力、倾囊相授，没有保留、没有矫情、没有傲慢，有的就是希望学生学到真本事、长出真能耐，希望同学们能够学到多一点、再多一点，靠向成功近一些、再近一些。老师们的教学，礼仪庄严、纪律整饬，内容求真务实、深入浅出。并非每一堂课都足够精彩，也不是没有败笔、失态、错言乱语和妄断误判，但总体而言，教学体系匠心独运、结构严整，视野开阔、气象万千。一堂课可以连讲5小时，绕梁三日余音不绝；一堂课可以从傍晚讲到凌晨，依然气氛热烈兴致盎然。一堂课可以象是震撼心灵的一场庄严盛典；一堂课可以象是娓娓道来的一次炉边谈话。有静水流深，也有激荡汹涌。有憨态可掬，也有风流倜傥。带来的不仅仅是专业知识、实操功夫和商业精神，还有一种久违的师风和学风，以及整个时代都睽违已久的庄严肃穆、襟怀坦荡和气贯长虹。

同学：个个出类拔萃、意气风发，整个同学群体，简直就是人才集群的奇观。彼此欣赏、相互学习、互助互励、情同手足，一方有求，八方支援，相亲相爱一家人。见面之前期待见面，见面之后依依不舍。很少嫉妒记恨、很少争风吃醋、很少恶性竞争、很少拆台使坏。虽是萍水相逢的同学，竟然就坐在对面也会深深思念。

学生干部：竭尽真诚、无私无我，服务同学、团结集体，没有投机钻营、没有官僚习气、没有争权夺利、没有争功诿过，来事了大家分着做、有责任了大家一起担、困难了大家共同扛。一群班干部就象是一群兄弟姐妹，一个班委会就像是一支别动队，各尽所能、并肩战斗。俨然是一个象一支队伍、一支队伍象一个人。

校风：整个商学院弥漫着温暖如春的气氛，不是这个温暖你就是那个温暖你，不是今天感动你就是明天感动你。充满着的，是风华正茂、积极向上的蓬勃追求；呈现出的，是一派群星闪耀、百舸争流的青春气象。胸有史诗的人，从中可以看到恢宏的史诗；心有牧歌的人，从中可以听到悠扬的牧歌。纵然什么都不太杰出的人，只要你有一颗真诚和善良的心，就能够在亲如兄弟姐妹的师生人群里听到真诚的交响，和善良的回音。如果你对社会、对生活，已然失望、没精打采，如果你迷失了方向、看不到希望，如果你冷漠消沉、疲沓懒散，只要进入和君商学院，你就能找到一种久违的“心有理想、春暖花开”的感觉。这个商学院，真的做到了“点燃理想、温暖心灵、照亮生活”。或许没有永恒，但它确实做到了一年又一年、一届又一届。

一流人才愿意流入的企业或行业，它就迟早是一流的企业或行业；二流人才愿意流入的企业或行业，它就迟早是二流的企业或行业，以此类推，各企业、各行业，分层分类，在社会分工体系中各司其职。能造就一流的人才，就必定能造就一流的事业。和君商学院的毕业生，源源不断地输向和君公司、和系企业、和君客户，何愁和君事业不迎来光辉灿烂的那一天？人品就是事品；得人才者得事业。和君商学院的毕业生，源源不断地走向社会各行各业，

就是和君人对社会的感恩、尽责、贡献和报答。

.....

第六部分 附录《建设你的知识结构：一份阅读书目单》

但凡职业高手，始学于知识，悟道于实践，境界至高则臻于法无定法，游刃于无形。底蕴的厚度决定事业的高度，合理的知识结构支撑起顶级的职业高手。依据和君咨询的体会，成就一个企业管理和投资银行的职业高手，需要具备的知识与素养，应该是这样的结构：以“管理+产业+资本”为核心知识体系，辅以：国势+职业技能和技巧+法律+文史哲儒释道+科技知识+中医养生。

生有涯、知无涯，知识的海洋茫茫无边。和君咨询博观约取，本着务实的精神，为大家挑选了一批读物佳作，用于知识奠基。冀广大同仁立志长远、面壁磨剑、终成大器！

一、推荐保持日常阅读的几份杂志和报纸

《中国企业家》杂志
《新财富》
《创富志》
《第一财经周刊》
《哈佛商业评论》
《财经》杂志
《读书》杂志
《读者》杂志
《经济观察报》
《二十一世纪经济报道》
《中国证券报》
《南方周末》
纽约《华尔街日报》
伦敦《金融时报》
英国《Economist》
美国《福布斯》和《FORTUNE》
美国《连线》（Wired）杂志

二、推荐阅读的复合式知识结构之书目单（一小部分，而且未分专业领域）

《经济学原理》（第5版），格里高利·曼昆，北京大学出版社，2009年4月
《管理学》，斯蒂芬·罗宾斯，中国人民大学出版社，2008年12月
《管理百年》，斯图尔特·克雷纳，海南出版社，2003年9月
《看得见的手：美国企业的管理革命》，尔弗雷德·D·钱德勒，云南人民出版社 2002年

《管理经济学》，James R. McGuigan 等，机械工业出版社 2001 年
 《战略历程》，亨利·明茨伯格，机械工业出版社，2006 年 4 月
 《战略管理》，汤姆森·斯迪克兰德，北京大学出版社
 《公司战略——企业的资源与范围》，科利斯，东北财经大学出版社 2000 年
 《组织理论与设计精要》，理查德·达夫特，机械工业出版社 2008 年
 《蝶图腾——中国式公司成长战略》，丁千城，江苏人民出版社 2008 年
 《寻找规律》，李书玲，机械工业出版社 2013 年
 《人力资源管理——赢得竞争优势》，诺伊，中国人民大学出版社，2005 年 10 月
 《管人的真理》，罗宾斯著，解浩然译，当代中国出版社，2008 年 10 月
 《市场营销原理》（亚洲版，第 2 版），科特勒，机械工业出版社，2010 年 10 月
 《营销管理——分析、计划、执行和控制》，[美] 菲利普·科特勒，上海人民出版社，2006 年
 《公司财务学》，齐寅峰，经济科学出版社，2008 年 2 月
 《财务报表分析》，黄世忠主编，中国财政经济出版社，2009 年
 《公司理财》，斯蒂芬 A. 罗斯等，机械工业出版社 2000 年。
 《公司价值评估——有效评估与决策的工具》，布瑞德福特·康纳尔，华夏出版社，2001
 《公司法》，刘俊海，武汉大学出版社，2010 年 12 月
 《公司治理》，Robert A.G. Monks，李维安等译，中国财政经济出版社 2004 年
 《资本市场理论与运作》，何小锋，中国发展出版社，2006 年 2 月
 《上市公司并购重组和价值创造》杨华 中国金融出版社 2009 年
 《伟大的博弈：华尔街金融帝国的崛起（1653~2011）》，约翰·S·戈登，祁斌译，中信出版社 2011
 《资本经营论》，王明夫，中国人民大学出版社 2004 年
 《证券投资分析》，赵锡军，中国人民大学出版社 2011 年
 《蓝筹》，王明夫，中国人民大学出版社 2004 年
 《并购实务》，干春晖，清华大学出版社，2004 年 5 月
 《兼并、重组与公司控制》，J. 威斯通，经济科学出版社，1998
 《金融市场与公司战略》，Mark Grinblatt, Sheridan Titman，清华大学出版社，2002
 《高手身影》，王明夫，机械工业出版社，2008 年 4 月
 《巴菲特致股东的信》，巴菲特，机械工业出版社，2004 年 1 月
 《美国产业结构》，沃尔特·亚当斯，中国人民大学出版社，2003 年 10 月
 《战略与结构——美国工商企业成长的若干篇章》，艾尔弗雷德·D·钱德勒，云南人民出版社 2002 年
 《规模与范围：工业资本主义的原动力》，艾尔弗雷德·D·钱德勒，华夏出版社 2006 年
 《塑造工业时代——现代化学工业和制药工业的非凡历程》，艾尔弗雷德·D·钱德勒，华夏出版社 2006 年
 《创造电子世纪——消费电子工业和计算机工业的惊人历程》，尔弗雷德·D·钱德勒
 《现代产业组织》（上、下册），丹尼斯·卡尔顿，杰弗里·佩罗夫，上海三联书店，上海人民出版社
 《沸腾十五年：中国互联网 1995-2009》，林军，中信出版社 2009 年
 《正在爆发的互联网革命》，西门柳上，机械工业出版社 2009 年
 《免费：商业的未来》[美] 克里斯·安德森，蒋旭峰/冯斌/璩静，中信出版社 2009 年

《Facebook 效应：看 Facebook 如何打造无与伦比的社交帝国》，[美] 大卫·柯克帕特里克，华文出版社 2010 年

《020：移动互联网时代的商业革命》，张波，机械工业出版社 2013 年

《轻公司：互联网变革中国制造》，李黎、杜晨，中信出版社 2009 年

《创业学》，（美）罗伯特·赫里斯/迈克尔·彼得斯，清华大学出版社 2004 年

《麦肯锡方法》，艾森·拉塞尔，张薇薇译，机械工业出版社 2010 年

《三度修炼》，王明夫，机械工业出版社 2008 年

《气质——三度修炼第二部》，王明夫，中信出版社 2013 年

《敬天爱人》，稻盛和夫著，曹岫云译，2011 年

《遇见未知的自己》，张德芬，华夏出版社 2008 年

《海底捞你学不会》，黄铁鹰，中信出版社，2011 年 3 月

《基业长青》，吉姆·柯林斯 (Jim Collins)、杰里·波勒斯，俞利军真如译，中信出版社 2009 年

《国学的天空》，傅佩荣，陕西师范大学出版社，2009 年

《于丹论语心得》，于丹，中华书局 2006 年

《中国书院史》，邓洪波，东方出版中心 1999 年

《冯道传》，潘相陈，当代世界出版社 2008 年

《传奇王阳明》，董平，商务印书馆 2010 年

《中国美学十五讲》，朱良志，北京大学出版社，2006 年 4 月

《人间词话》，王国维，上海古籍出版社 1998 年

《日本格调》，清少纳言，叶匡政译，海峡文艺出版社 2003 年

《思考中医》，刘力红，广西师范大学出版社 2006 年

《追思自然》，吴国盛，辽海出版社 1998 年出版

《欢喜》，吴伯凡、梁冬著，中信出版社 2012 年

《野蛮生长》，冯仑，中信出版社 2007 年

《孙子兵法》

《三国演义》

《红楼梦》

《高盛文化》，[美] 里莎·埃迪里奇 华夏出版社 2001 年

《新金融资本家——KKR 与公司价值创造》，George P. Baker, George David Smith，上海财经大学出版社 2000

《三井帝国启示录—探寻微观经济的王者》，白益民，中国档案出版社 2006 年

《瞄准日本财团》，白益民，中国经济出版社 2010 年

《麦肯锡传奇》，（美）埃德莎姆，魏青江、方海萍译，机械工业出版社 2010 年

《笑着离开惠普》，高建华，商务印书馆

《复制惠普式员工》，杨路，广东经济出版社，2011 年

《职场礼仪》，金正昆，中国人民大学出版社 2008 年

《The Starbucks Experience—5 Principles for Turning Ordinary into Extraordinary》，Joseph A. Michelli, McGraw-Hill Professional 2006 出版

《发现商业模式》，魏炜/朱武祥，机械工业出版社，2009 年 1 月

《发现利润区》（白金版），斯莱沃斯基，中信出版社，2010 年 4 月

《长尾理论》，[美] 克里斯·安德森，中信出版社，2006 年

《企业的企业家-契约理论》，张维迎，三联书店上海分店，上海人民出版社 1995 年

《新教伦理与资本主义精神》，马克斯·韦伯，陕西师范大学出版社 2007 年

《中国经济的长期表现》，Angus Maddison，上海人民出版社 2008 年
《世界经济千年史》，Angus Maddison，北京大学出版社 2003 年
《旧制度与大革命》，托克维尔著，冯棠于振海译，商务印书馆
《市场、阶级与社会》，沈原，社会科学文献出版社 2007 年
《从历史看时代转移》，许倬云，广西师范大学出版社 2007 年
《资本主义与二十一世纪》，黄仁宇，三联书店 2006 年
《大学思想读本》，张汝伦，广西师范大学 2004 年
《大学科学读本》，吴国盛，广西师范大学 2004 年
《中国哲学史》，冯友兰，华东师范大学出版社 2000 年
《西方哲学史》，罗素，北京大学出版社 2007 年
《中国文学史》，章培恒/骆玉明，复旦大学出版社 1997 年

.....

和君人跟帖一：建议加上《史记》、《唐诗》和《宋词》。西方思维模式是基于分析的，强调假设和逻辑；东方思维模式是综合的，强调悟性和穿透性。近代咨询源于西方，但要说到咨询职业，恐怕还是要以中国为宗，以前的谋士就是专职咨询师。所以，中国人可以借鉴西方那套东西，但就某些领域而言，大可不必以西方为宗，比如：战略。战略思维说白了就是“闻道与悟道”，诸葛亮的三分天下战略，没那么复杂的，也没必要用什么工具方法，当然这与公司战略大相径庭了，为了说明问题权且如此。

像《史记》这种书对培养人看势、看局和看人的能力是大有好处的，真要成为中国本土的顶尖咨询师，建议还是读读吧。

而《唐诗》、《宋词》这种书，对培养人的灵感和想像力很有好处，一个咨询师只会用工具、模型分析而缺乏想像力和灵感，真是难以想像会有好的创见。

和君人跟帖二：1、增加点长骨头的书籍：《鲁迅全集》。2、另外，建议每个人都推荐影响自己至深的一本书：特推荐萧红《呼兰河传》。

和君人跟帖三：1、好的管理者一定是能见微知着的，这种体会如能像钱钟书老先生写的《围城》，像德鲁克先生的《旁观者》则最好。2、我近年来坚持阅读《财经》、《中国企业家》和《读书》，感觉获益良多。3、另有一个古对，可奉献给同仁：“守独务同，别微见显；辞高居下，置易就难。”当引为不甘寂寞的和君人的一种追求。

和君人跟帖四：德鲁克所有的书和文章。犹太人特有的宏伟思维规模和思维结构，定期反复阅读可以使得我们脱离具体的问题，抽身于遥远的地方，聆听智者对社会，管理，人类的终极关怀和真知卓见，对于专业而言是永久的指路明灯，对于职业生涯而言是大师百年经历的心路历程体念之后对自己的无限激励。

你对这份书目单有何看法？请对这份书目单作简短评论（是指对这个书目单的书目构成及其蕴含的知识结构进行评论，而不是对书的具体内容或某一本书进行评论）。

附录：和君商学在线企业学员入学报名表 V2013

企业报名编号：_____（招生工作人员填写）

企 业 学 员 联 系 人 信 息	姓名		籍贯	
	性别		座机电话	
	主要工作地(城市)		手机	
	职务		E-mail	
	教育背景（学校、专业、学历）		个人履历	
企 业 信 息	单位名称			
	单位地址			
	单位网址		年营业收入规模	<input type="checkbox"/> 一亿元以下 <input type="checkbox"/> 一亿元以上 <input type="checkbox"/> 五亿元以上 <input type="checkbox"/> 十亿元以上 <input type="checkbox"/> 三十亿元以上 <input type="checkbox"/> 百亿元以上
	单位电话		员工人数	
	主营业务			
	企业性质： <input type="checkbox"/> 上市公司 <input type="checkbox"/> 有限公司 <input type="checkbox"/> 合伙企业 <input type="checkbox"/> 个人独资 <input type="checkbox"/> 国有控股 <input type="checkbox"/> 民营企业 <input type="checkbox"/> 外资公司 <input type="checkbox"/> 合资公司 <input type="checkbox"/> 其他			
学习要求：				
<p>（一） 联系人：张小冰010-84108888，18611999587，信箱：zhangxiaobing@hejun.com</p> <p>（二） 提交方式：将申请表填好后，发送给张小冰。</p> <p>（三） 交费方式：请将学费通过银行汇入和君指定账户</p> <p style="margin-left: 40px;">收款单位名称：北京和君教育咨询有限公司</p> <p style="margin-left: 40px;">收款账号：9116 0154 8000 03407</p> <p style="margin-left: 40px;">开户银行：上海浦东发展银行北京亚运村支行</p>				