

范扬松教授在中国

一、1997 年末范教授在深圳设立全智库电子有限公司以来，即致力于全文检索技术之开发，并接受项目委托，先后完成「人民日报标题全文检索系统」、「解放军报<图像><全文>检索系统」、「中国法律法规全库全文检索系统」、「财讯杂志全文检索系统」及「传记文学全文检索系统」等十余项目，目前跻身为华人地区重要数据库制作公司，技术水平及工作质量亟受佳评，曾获 1998 年国家科技进步奖，2000 年入选「跨世界经贸名人录」，2001~2006 年选入「哈佛百大讲师名录」，2007 年以中国书法碑帖知识库，获新闻局颁「数位内容创新奖」。

二、范扬松教授由于十年来，百余次进出中国，亦在教育训练上有具体卓越之表现，略述如下：

1. 受湖南中南工业大学国际管理学院之邀对老师及研究生主讲「核心竞争力与竞争优势」、「管理顾问诊断及实务」、「生涯闯关、成功巅峰」等场次，获得热烈回响，并获聘该校客座教授。
2. 受北京高尚品公司之邀，对北京人力资源主管演讲三场次「成功生涯动力系统模式」，与会人士达一百余人。
3. 受深圳日海通讯之邀，主讲「营业主管专业推销技巧」二天课程，对象为全国各地营业主管，反应热烈。
4. 受北京高尚品公司之邀，在北京举办「人脉拓展，业绩倍增」研讨会二天，参与厂商来自北京、天津、武汉、上海等地企业三十余家。
5. 应北京翰林汇信息公司之邀，讲授「营销与商业谈判」课程二天 3 梯次。
6. 应天津天磁事业集团之邀请，讲授「客户开拓与缔结成交」课程一天。
7. 应广州永芳化妆品集团之邀，作企业体质诊断与改善咨询，并作培训 3 梯次。
8. 应上海大陆体育休闲俱乐部之邀，作会员卡销售制度及管理部份咨询服务。
9. 应邮电部电信研究所之邀，为集团公司业务经理总经理举办「营销策略与

组织者」研讨会二天，共四梯次。

10. 应北京四通集团公司之要邀，对各省市事业部总经理、副总经理作「团队发展与管理」研讨会二天，共三梯次。
11. 应恩迪公司之邀，于北京昆仑饭店讲授「管理 EQ 与领导」研讨会二天，共三梯次，与会者有 IT 行业、电机业与服务业。
12. 应恩迪公司之邀，于北京华都饭店公开演讲「成功致富机会学」，与会者包含媒体记者、保险公司、航空公司等近百人。
13. 应恩迪公司之邀，于北京昆仑饭店举办「问题员工诊断与处理」研讨会二天，与会人士有外资企业等三十余人。
14. 应广东深圳华为电机公司邀请，对中阶主管讲授「领导统御与激励」研讨会一天，与会人士八十多位，二梯。
15. 应广东顺往美的电气公司之邀对全体主管作「事业生涯发展」研讨会一天，与会人士七十多位。
16. 应厦门集美区戴尔（DELL）之邀，讲授「服务与电话营销」一天，与会人员共百余人。
17. 应恩迪公司之邀，于北京昆仑饭店举办「客户服务管理」研讨会二天，国内大厂与外资企业均派员参加，前后举办四梯次。
18. 应福州实达计算机（Start）之邀，对各省市营业总经理讲授「IT 行业营业管理」研习会二天二梯次，学员共达七十六人。
19. 应恩迪公司之邀，于北京华都饭店开办「企业征信与贷款回收」研讨会二天，联想集团、北大方正、同创集团、朗讯等企业均派大批主管参与课程。
20. 应邀到北京联想集团研讨「研发项目小组及团队建立技巧」课程规划及训练需求之确定。
21. 应邀到北京芬琳思（台资）化妆品集团对 150 位美容业者讲授「消费心理与商圈精耕策略」现场包含十余媒体记者之采访，反应空前热烈。
22. 应四川万康公司邀请作「销售业务管理」二梯次，授课对象为中国柯达与德国拜耳药厂，「客户经理与大订单销售」二梯次，对象为西门子光缆。

23. 应信益陶瓷(冠军磁砖)之邀,对中国区八大分公司经理级以上干部作「业务策略与市场开拓」研讨会四梯次。
24. 应 AMA (美国管理科学会) 之邀,为 HP 公司大陆经销商及伙伴厂商实施五个梯次培训,主题为「市场开发与策略销售」。
25. 应 AMA 之邀举办「业务领导与管理」公开课三梯次,内训二梯次。
26. 应 AMA 之邀举办美能达公司「顾客满意与抱怨处理」全国五梯次内训。
27. 应 AMA 之邀为日资美能达公司经销商举办「客户经理与大订单销售」(二天)经销售内训五梯次。
28. 应厦门福友公司之邀,举三梯次「优秀营业主管养成班」。
29. 应广东金正企业(DVD制作)作二梯次「顾客满意服务技巧」。
30. 应中兴通讯海外部之邀作两梯次「营销团队建设」课程,并于成都为业务主管作「客户经理与大订单」课程二天。
31. 应福州冠杰电子邀请针对全国售后服务主管作二天「优质服务与顾客满意」课程二梯次。
32. 应雅珈镁企业之邀赴厦门针对海内外分公司负责人作「商展规划与经销商招募」研讨会三天,并完成美容技导三梯次培训。
33. 应中国移动之邀于深圳小梅沙举办五天课程,培训主题「企业讲师教学技巧」研习。
34. 应深圳中国电信之邀于大梅沙针对营业主管办理二天「营业领导力」培训班三梯次,主授「目标管理与绩效评估」。
35. 应天津 G-U 之邀针对 EMBA 学生主持「竞争营销策略」研讨三天,另举办「组织变革与学习」公开研讨课程三天。
36. 应广州 G-U 大学之邀于广州、深圳两地举办两场大型演讲,主题分别「特许经营实务」、「人力资源角色转变」。
37. 应邀到深圳国人通信,针对全国营业主管作「营业团队建设」培训。
38. 应深圳万科总部之邀以远距教学方式与五个城联机,针对「物业管理服务管理」作两天培训研讨。

39. 2005 年以来，公开课程与企业内训单位三十余家，部份名单：

- | | |
|----------------------|----------------------|
| (1)四川威米勒公司策略销售课程 | (2)成都春天百货客户服务课程 |
| (3)四川电信迷你 MBA 课程 | (4)重庆长安铃木售后服务课程 |
| (5)香港华润集团领导课程 | (6)顺德执德计算机 MTP 课程 |
| (7)上海香格里拉美容经营课程 | (8)四川雅安工商银行营销课程 |
| (9)福州冠杰电子企业文化课程 | (10)深圳高级顾问师培训课程 |
| (11)北京中国工业联合会 MBA 课程 | (12)广东省社科院 EMBA 营销课程 |
| (13)广州艾丽素美容菁英论坛 | (14)深圳高宝建才营业管理课程 |
| (15)珠海干涨化妆品两天培训课程 | (16)广东中山大学 MBA 班课程 |
| (17)郑州安娜隶集团代理商课程 | (18)上海法乐生物科技课程 |

40. 2006-2010 年获康桥书院聘为校务发展高级顾问，并主持全体师资行动学习讲座。

41. 2006-2009 年获聘为深圳大学特区经济研究中心 MBA 学程客座教授，主授「企业战略」、「国际连锁经营」等。

42. 2007-2010 年获聘为华南师范大学海南特区 MBA 学程客座教授(3 年)主讲「企业策略与平衡计分卡」。

43. 2008-2011 年担任广东佛山党校国营事业高阶经理人「策略思维与创新营销」讲座

44. 2008 年受浙江宁波方太集团及家业长青院，為江浙一帶二代授課。

45. 2010 年担任深圳亚太图书发行公司、銀屏酒業經銷公司营销顾问

46. 2008-2011 年担深圳、北京等地梦园皇宫顶级 SPA 连锁经营顾问及培训讲师支持「美容业策略规划与执行力」、「SPA 客户策略成交技巧」

47. 1997 年-2012 年担任深圳科信源，科技发展公司长年业务及发展顾问，该公司软件产品及数据库营销全世界。

48. 2012 年應上海勁量電池，杭州納智捷作全中國區域經理培訓。

49. 2000-2012 派员参与范扬松教授北京大學、清華大學、上海交大、廈門大學、深圳大學高階班、總裁班公开课授课企业高达 500 家 3,000 人次以上。