**营销管理与****创新实战（CMO）高端班**

**（源自—清华大学实战营销总监（CMO）高端班）**

**鼎力中国 营销世界**

****

**【导 言】**

人类本质的交流方式只有两种----要么是战争，要么是营销！

营销是企业经营管理的核心环节，是企业的命脉！在经济全球化和市场竞争激烈的今天，企业如何进行有效的营销管理？如何制定前瞻可控的营销战略？如何高效快速低成本的构建强势品牌？如何打造金牌营销团队？如何渠道创新和终端突围？如何全面提高营销竞争力缔造非凡业绩？面对这一系列课题，中国企业要想突出重围唯有变革与创新，谋定而动，才能出奇制胜，挺立潮头！

“**营销管理与创新实战（CMO）高端班**”**（源自—清华大学实战营销总监（CMO）高端班）**专为具有战略眼光、关注营销实践的企业高管量身设计，旨在帮助中国企业全面提升管理者营销素质和营销竞争力，课程将经典现代营销理论和先进营销实践相结合，本土化与国际化相结合，强调系统与创新，立足前沿与实战，激发营销创新灵感。采用获得国际公认“360°边学边战”培养模式，让你与营销大师零距离沟通，品味高水平的思维盛宴，突破企业发展瓶颈，从而培养出在未来商战中基业长青的企业领航人！

**【课程收益】**

系统学习经典营销知识，激发营销创新灵感，缔造非常营销业绩，拓展人脉资源平台

**【师资阵容】**

以清华、北大等世界名校资深教授；知名实战派营销专家；一流企业的营销高管为主力阵容

**【学习时间】**

学制一年，每2个月集中周末到清华学习3天

**【学习地点】**

**北京 清华大学**

**【学习费用】**

**RMB 29800元/人**（含学费、教材费、资料费、茶点等）

**【招生对象】**

董事长、总经理、营销总监、分公司经理、大区经理等渴望提升营销智慧的经理人

**【联 系 人】**

**【课程体系】** 共六大模块，18门核心课程

|  |
| --- |
| **模块一：营销实战与创新** |
| **创新营销战略** | **实战营销策划沙盘演练** | **孙子谋略与创新营销** |
| 理念创新与蓝海战略如何创新企业赢利模式市场营销战略与竞争优势建立如何不战而屈人之兵 | 制定营销战略建立营销组织管理营销渠道和营销计划控制竞争策略选择和基本财务技能 | 孙子兵法的永久魅力孙子兵法对古今中外创新营销的直接影响孙子谋略思想与创新营销艺术孙子兵法与市场竞争 |
| **模块二：品牌运作与媒体传播** |
| **品牌4S战略-快速高效构建强势品牌** | **品牌创新与营销策划** | **新媒体营销与广告策划** |
| 差异表达：成功品牌的核心运作产品表达：成功运作品牌的关键位次表达：高端品牌成功的关键关系人表达：如何建立强势品牌 | 如何全球化思维且本土化依托核心产品的运作规律如何让产品创新彰显优势王道营销 | 长尾模式与网络营销接触点整合与植入式广告广告、媒体优势整合成功营销策划案例分析 |
| **模块三：打造高效营销团队** |
| **人才的选育留用** | **打造高绩效的营销团队** | **领导个人魅力提升** |
| 成为合格的领导人甄选销售之英训练销售教练：做好教练让高手高飞与把人才留住 | 人是企业唯一的动态资源非人力资源经理管理的四大环节十大人力资源实操技能目标管理与绩效考核实务 | 下属为什么跟随你如何获得上级赏识和信任掌握教练的步骤和方法通过领导艺术提升个人魅力 |
| **模块四：营销渠道与通路** |
| **提升渠道与经销商竞争格局** | **管理沟通与谈判艺术** | **营销的财务管理** |
| 营销渠道的竞争优势和价值分析渠道运作的误区中国分销行业实例研究如何让经销商倾心于自己的品牌 | 领导力与管理力相辅相成协调冲突与情绪管理谈判要领商务谈判的成功案例与实务 | 透彻掌握三大财务报表读懂财务报告成本控制意识；强化现金流意识提高资金运作效率；丰富的案例 |
| **模块五：实战营销创新模式** |
| **有效客户关系CRM管理** | **整合营销传播（**IMC**）** | **大客户拓展策略** |
| 企业赢利新模式企业CRM的整体概念在中国成功客户关系案例分析案例分析和企业CRM前景展望 | 策略性整合营销 广告与促销管理营销公关策略利益攸关者关系管理 | 赢大客户者赢市场大客户是企业营销致胜的关键大客户营销的最高法则是信任商战大客户经典营销案例解读 |
| **模块六：新营销双赢策略** |
| **移动互联时代“新零售”创新** | **构建社群营销体系** | **公众演说** |
| 零售企业面临困境及未来发展方向新零售实战零售店商业模式设计实体创新的四大方向 | 社群营销的再认识社群营销体系的构建路径两个不同行业社群案例对比分析未来社群竞争的新体系 | 公众演说的必要性公众演说的准备及克服紧张心理如何写无懈可击的自我介绍不同场合演讲的万能公式 |

**【拟邀师资】（部分）专注于实战实用，精选顶级师资**

**路长全**  当代中国最具价值的实战营销专家；中国一系列成功营销案例的策划人和操作者,其所著《切割》《软战争》《营销纲领》等成为当代中国营销指南针式的著作

**程广见** 历任世界500强德国拜耳集团拜耳光翌公司销售管理总监

**高 强** 《赢在中国》策划师，现任卡派斯（香港）投资有限公司总裁

**阎旭临** 著名战略营销专家，深受学员好评，授课效果良好

**万 钧** 现受聘中国企业联合会、中国中小企业协会、河北省政府高级企业培训师，南京市、青岛市政府创业辅导专家

**曹建明** 八年的华为技术有限公司营销、营销管理、培训工作经验；国内知名的华为专家，营销管理专家，绩效管理专家；

**周 炜** 美国AACTP国际注册培训师、工商管理硕士、实战型职业经理人、资深管理技能训练专家，现任多家企业管理顾问。

**徐茂权**  泉之媒创始人，杆子邦发起人，内容营销推动者。目前担任多家大型企业的网络营销顾问，同仁堂直销起盘团队正道系顾问。

**荆建林** 著名战略营销专家。深受学员好评，授课效果良好

**刘 凡** 最具亲和力和实战启迪式的营销专家，曾任金蝶软件（中国）北方区总经理

**王文良** 顶级营销通路大师，实战派营销专家。毕业于北京大学曾担任顶新国际集团、现代•华泰汽车集团、意大利依尔萨集团等世界著名跨国集团销售总监、营销副总职务

**徐显国** 美国哈佛大学肯尼迪政府学院公共行政管理硕士，乔治华盛顿大学法学硕士，旧金山大学法学博士。创业家, 企业家,社会活动家及领导力提升,变革管理, 沟通谈判专家

**刘子安** 对外经济贸易大学国际商学院教授，EMBA\MBA导师

**【学员感言】**

营销班真的给我开启了职业、工作、生活的一扇窗，使我的职业生涯更自信，工作更从容，生活更丰富多彩，同时带来了无穷的快乐。总之，营销班给了我知识智慧，友情和力量，我以上了营销班而自豪，我以拥有这么多优秀的同学而骄傲。这一切，要感谢班主任刘老师，还有小门老师、小白老师……我上了营销班，自信而充实并且为之骄傲！

* **石剑青**

我认为我来参加营销班的学习，是在正确的时间、正确的地点、做了一件正确的事。经历学习的过程中，解决了不惑，愉悦了心情，增强了自信，结缘了朋友，带来了健康，岂能不快乐？！我学习，我快乐！

* **姜志刚**

我深深爱上了我们这个班级，期待着每一次与大家相聚。怀揣着一颗谦恭的心同大家一起聆听最前端的营销知识，真诚的与同学们相处，感恩所有为我们这个班费心、出力的每一位老师和班委。

* **宋 琳**

**【课堂精彩瞬间】**

**营销管理与创新实战（CMO）高端班报名表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **姓 名** |  | **性 别** |  |
| **手 机** |  | **办公电话** |  |
| **传 真** |  |  **Email** |  |
| **身份证号** |  |  **民 族** |  |
| **工 作 单 位** | **职 务** | **单位规模（人数）** | **管理年限** |
|  |  |  |  **年** |
| **工 作 单 位 地 址 及 邮 编** |
|  |
| **报名专线** | **13439064501** | **联系人** | **陈老师** |
| **教育背景** |
| **时 间** | **院校名称** | **专业** | **学历** | **学位** |
| **始** | **至** |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **学习方式** | **集中授课/商战模拟/讲座/论坛/联谊/名企考察** | **地 点** | **清华大学** |
| **参加本班学习，您最希望收获什么？****1、系统学习营销的知识和技能，提升营销工作的业绩□****2、拓展战略视野,整合资源网络,结交事业伙伴□****3、目前关注领域：□人力资源管理 □财务与投融资 □运营管理 □战略管理 □营销创新** |
| **单位盖章： 报名学员本人签字：** |
| **注：请认真填写此表并发送至271916126@qq.com；经审核资格通过后发送“入学通知书”，学员收到入学通知书三日内办理汇款手续，并将银行汇款底联传真至招办010-62797895陈老师收**。 |

**填表日期： 年 月 日**

**备注：所有内容必须填写，如以传真或现场填写的形式提交入学申请，必须由学员本人签字确认！**

**本页复印有效**