融贯实战+案例教学 倡导企业家人文教育

**营销管理与****创新实战（CMO）班**

**鼎力中国 走向世界**

****

**【学习背景】**

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化的今天，企业如何进行有效的营销管理？如何制定前瞻的可控的营销战略？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！

“MINI--营销管理与创新实战（CMO）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营销管理者素质和营销竞争力，课程将经典的现代营销理论和先进的营销实践相结合，将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，采用获得国际公认的“360度边学边战”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；从而培养出在未来的商战中长青型企业的领航人！

**【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】**

**2017年10月上课**  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】**

人民币25800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

**【报名热线】**

联 系 人： 李老师 13718663307

**【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：公关营销双赢策略** | | |
| **企业形象提升发布会模拟** | **危机攻关与媒体应对** | **大型活动的营销策划** |
| 高屋建瓴未雨绸缪、提升企业形象品牌提升、营销为王  实战模拟 | 媒体是把双刃剑  积极的媒体关系管理  成功危机事件处理案例解析  危机公关实务问答 | 《赢在中国》的策划运作  29届北京奥运会中的不可或缺  发现与重组需求  大型活动策划中的细节雕琢 |

**【拟邀师资阵容】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；

**刘启明** 美国杜克大学访问学者，曾任全球著名咨询公司美国盖洛普中国区副总裁；

**董关鹏** 现任清华大学公共关系与战略传播研究所所长，中国公共关系协会常务理事、常务副秘书长兼中国公共关系研究所所长；

**阎旭临** 著名战略营销专家。深受学员好评，授课效果良好；

**徐 沁** 目前担任多家上市公司的独立董事和首席顾问，现任国家银河工程、北京大学、浙江大学等特聘高级讲师；

**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；

**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**

**营销管理与创新实战（CMO）班报名表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓 名** |  | | **性 别** |  | | | | | |
| **手 机** |  | | **办公电话** |  | | | | | |
| **传 真** |  | | **Email** |  | | | | | |
| **身份证号** |  | | **手 机** |  | | | | | |
| **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** | **010-** | | **报名传真** | **010-** | | | | | |
| **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：请认真填写此表并传真至010-；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 老师收**。 | | | | | | | | | |

**填表日期： 年 月 日**

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**