

实战型营销总监高端班

——懂营销者得天下

【项目背景】

营销是企业经营的命脉！在当前错综复杂的市场环境中，营销管理者需要面对复杂多变的竞争对手，需要适应变化无常的客户需求，更需要组建团结善战的营销团队……所有这一切都需要营销管理者全身心去分析、判断、决断和实施。

实战型营销总监高端班（原清华大学营销管理与创新实战高级研修班），结合自身优势资源及众多企业营销培训的实战经验，专为营销管理者打造了全系列营销实战能力动态提升课程。从培训的实战性、前瞻性和动态化几方面着手，该课程坚持以参与学员的实际需求为出发点。在授课效果中，鼓励学员积极与讲师课堂课下互动讨论，生动活泼之余，碰撞出在实际工作中切实可行的积极想法。

【学习收益】

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。

【课程特色】

1. 先进的教学模式：案例教学、实战模拟、师生互动。
2. 权威的师资阵容：知名教授、实战专家、精英企业高管联袂执教。
3. 绝佳的交流平台：讲座沙龙、同业精英交流、智慧碰撞、加强合作、资源共享。

【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。

【课程设置】

营销新思维创造奇迹	
人工智能与企业创新发展	互联网时代的商业模式创新
v 人工智能技术应用及产业化前景	v 转型期如何塑造企业核心竞争力
v 人工智能如何影响企业的经营管理（产供销人财物）	v 商业模式盈利点设计与重组
v 人工智能时代的社会运转及利益再分割	v 风险投资如何判别企业价值
	v 行业瓶颈发掘与突破
大数据时代下营销战略创新	盈利模式变革与公司治理结构

<ul style="list-style-type: none"> v 大数据时代——信息爆炸与数据洪流 v 品牌战略与渠道战略 v 市场营销战略与竞争优势建立 v 消费者洞察与市场竞争分析 	<ul style="list-style-type: none"> v 产业格局重构与全新利润区发现 v 领先之道——颠覆性的创新盈利模式 v 现代产权制度和公司治理结构 v 盈利导向的激励与约束机制
品牌创新与营销策划	营销创新与整合营销
<ul style="list-style-type: none"> v 全球化思维，本土化依托 v 让产品创新彰显优势 v 核心产品的运作规律 v 营销策划的创意与方法 	<ul style="list-style-type: none"> v 新时代法制背后的核心——借势创新之路 v 突破红海的营销新模式 v 低成本传播和整合营销传播的营销技巧
电子商务与全网营销策略	
<ul style="list-style-type: none"> v 互联网+下传统企业转型升级的机会 v 网络营销流量为王 v 移动互联网思维与全网商业模式创新 	
营销管理实务练就内功	
大客户销售策略	现代营销渠道与通路管理
<ul style="list-style-type: none"> v 赢大客户者赢市场 v 大客户是企业营销致胜的关键 v 大客户营销的最高法则是信任 v 商战大客户经典营销案例解读 	<ul style="list-style-type: none"> v 营销渠道的竞争优势和价值分析 v 渠道运作的误区 v 中国分销行业实例研究 v 如何让经销商倾心于自己的品牌
CRM与高效客户关系管理	互联网时代的危机公关与媒体应对
<ul style="list-style-type: none"> v 客户关系建立、发展及长期维护 v CRM与市场营销—数据中出新思路 v 量化的客户关系管理之市场分析、报表管理及销售漏斗分析 v 成功客户关系管理案例分享 	<ul style="list-style-type: none"> v 媒体是把双刃剑 v 积极的媒体关系管理 v 成功危机事件处理案例解析 v 危机公关实务问答
营销心理学与差异化营销	实战营销沙盘模拟——360度营销
<ul style="list-style-type: none"> v 人格特征分析与因人而异的销售之道 v 购买行为的心理过程及决策规律 v “望闻问切”读心术实战操练 v 消费者动机与营销组合的制定 	<ul style="list-style-type: none"> v 制定营销战略 v 建立营销组织 v 管理营销渠道和营销计划控制 v 竞争策略选择和基本财务技能
个人修炼打造优质团队	
高绩效营销团队打造	管理沟通与谈判艺术

<ul style="list-style-type: none"> v 从群体到团队的转型 v 突破团队管理的瓶颈 v 消除团队执行的障碍 v 重塑团队的领导格局 v 内化团队的职业型态 	<ul style="list-style-type: none"> v 高效沟通原则 v 协调冲突与情绪管理 v 谈判要领 v 商务谈判的成功案例与实务
创新思维与管理	
<ul style="list-style-type: none"> v 创新与创新思维 v 克服创新思维的障碍 	<ul style="list-style-type: none"> v 培养创新思维的方法 v 运用创新思维管理团队
预见企业未来发展	
经济大势与热点分析	信息技术与大数据时代
<ul style="list-style-type: none"> v 世界经济从低迷中复苏的分析判断 v 中国经济周期分析判断 v 中国经济战略机遇期 v 企业转型时机把握 	<ul style="list-style-type: none"> v 最现代化经济形态——信息经济 v 众包模式与社会化电商 v 未来世界一切皆服务 v 从小数据到大数据
科技发展新趋势对产业格局的影响	
<p>v 新技术改变着民众与国家的处事规则，颠覆性的技术层出不穷，为经济社会发展提供了前所未有的驱动力。基于此，我们会选取当下最新的热点技术及其市场应用进行解读和阐释，旨在开阔学员的视野，从不同的角度去发现科技趋势、预见未来，帮助企业更准确地把握市场需求，进而为企业发展战略提供惊喜与机会。</p>	

注：每学年课题根据行业热点会有 20%进行微调，调整后师资水平与前期持平。

【增值活动】

课余时间将结合授课安排及班级情况等酌情选择，组织丰富多彩的课外活动。

班级活动	
高端对话论坛	热点专题沙龙研讨
精彩演艺	户外拓展训练
校园观光及校史分享	学员企业产品&资源对接会
温馨生日宴	企业参访学习

【学制设置】

学制 1 年半，集中授课 8 次。

【学费标准及交费方式】

学费标准：46000 元/人

交费方式：采用银行汇款方式，将培训费汇至指定账户，并开具发票。

注：请在汇款单“汇款用途”栏注明“实战型营销总监高端班***（学员姓名）培训费”。

【学员风采】



附件

实战型营销总监高端班报名申请表（此表复印有效）

学员 基本 资料	编号	姓名	性别	职务	身份证号码	最高学历	固话/手机
	1						
	2						
	3						
	4						
	5						
	6						
	7						
	8						
		指定联系人	性别	职务	E-mail	传真	固话/手机
	1						
	2						
企业 资料	单位名称					成立时间	
	注册资本		员工人数			年销售额	
	经营范围						
	通讯地址					邮政编码	
企业 盖章	申请人签名（单位盖章）：						
汇款 方式	交费方式：采用银行汇款方式，将培训费汇至指定账户，并开具发票。 注：请在汇款单“汇款用途”栏注明“实战型营销总监高端班***（学员姓名）培训费”。						

联系人：李玲 13911069821 010-66239826 QQ: 1693393285 邮箱：tsinghua301@126.com