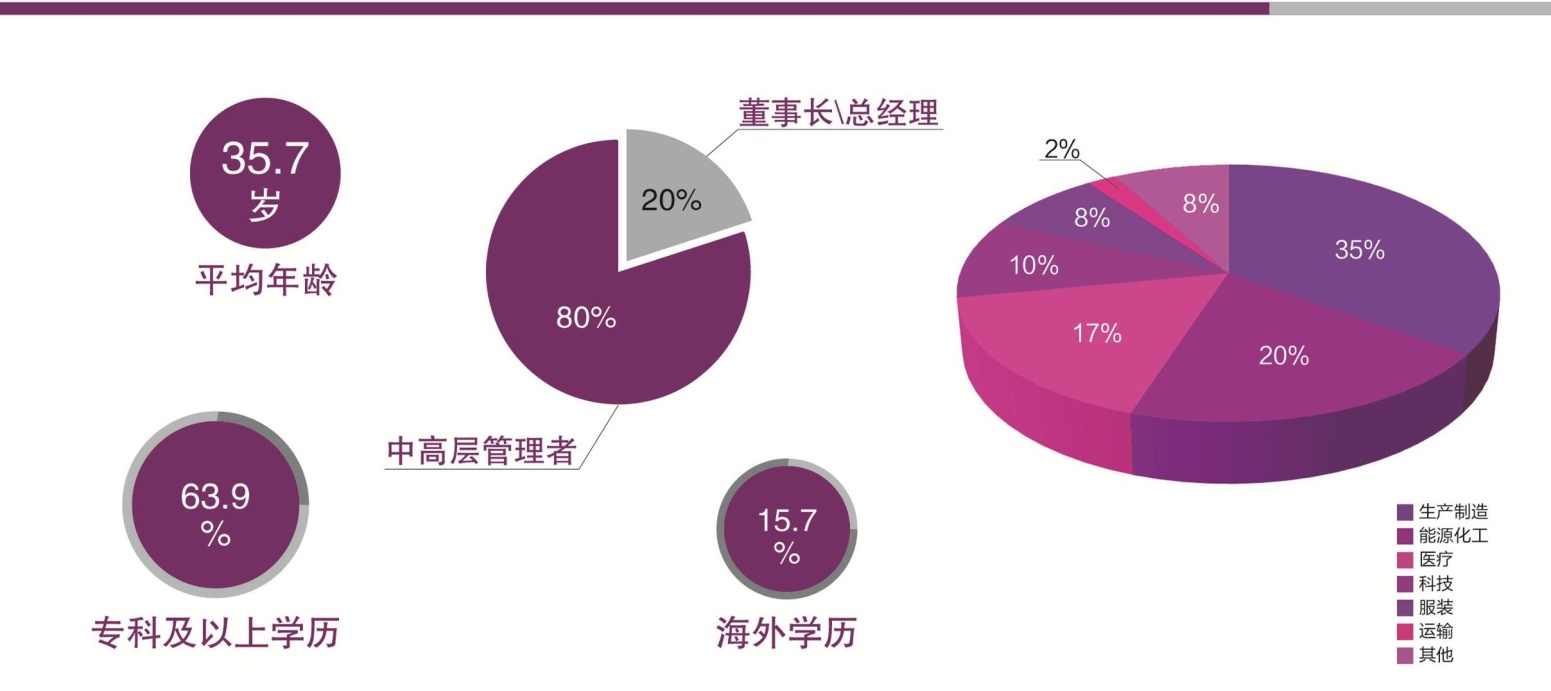
**营销管理与创新实战（CMO）高端班**

**（源自—清华大学实战营销总监（CMO）高端班）**

***鼎力中国 营销世界***



# 营销 13 年学员分布简图

**【导言】**

“**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 个月学习一次，每次 3 天

**【学习地点】**

**北京 清华科技园**

# 【学习费用】

**RMB 29800 元/人**（含学费、教材费、资料费、茶点、班级晚宴、班服、合影等）

# 【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

**【证书颁发】**

学员完成全部课程学习，并提交结业论文，经考核合格，颁发天鸿厚德商学院结业证书

**【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** | **切割大营销** | **品牌定位营销** |
| 理念创新与蓝海战略 | 互联网下营销逻辑 | 什么是定位？营销定位的方向 |
| 如何创新企业赢利模式 | 1/2 切割大营销 | 定位的时代特征，营销定位的前提 |
| 市场营销战略与竞争优势建立 | 品牌两极法则 | 营销定位的基本方面：消费者定位、 |
| 如何不战而屈人之兵 | 营销生态圈 | 产品定位、价格定位、市场定位、广 |
|  |  | 告定位 |
| **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 | 如何全球化思维且本土化依托 | 长尾模式与网络营销 |
| 产品表达：成功运作品牌的关键 | 核心产品的运作规律 | 接触点整合与植入式广告 |
| 位次表达：高端品牌成功的关键 | 如何让产品创新彰显优势 | 广告、媒体优势整合 |
| 关系人表达：如何建立强势品牌 | 王道营销 | 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** | **九型人格与销售沟通** |
| 成为合格的领导人 | 人是企业唯一的动态资源 | 九个性格的特质分析及应用：完美 |
| 甄选销售之英 | 非人力资源经理管理的四大环节 | 型、温馨型、动力型、自我型、思想 |
| 训练销售教练：做好教练 | 十大人力资源实操技能 | 型、忠诚型、开朗自得型、果断型、 |
| 让高手高飞与把人才留住 | 目标管理与绩效考核实务 | 和谐型 |
| **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** | **绩效管理** |
| 营销渠道的竞争优势和价值分析 | 领导力与管理力相辅相成 | 应由谁来考核？如何设考核指标 |
| 渠道运作的误区 | 协调冲突与情绪管理 | 过程类考核（态度、能力） |
| 中国分销行业实例研究 | 谈判要领 | 绩效跟踪与辅导 |
| 如何让经销商倾心于自己的品牌 | 商务谈判的成功案例与实务 | 考核沟通、考核结果的应用 |
| **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 | 策略性整合营销 | 赢大客户者赢市场 |
| 企业 CRM 的整体概念 | 广告与促销管理 | 大客户是企业营销致胜的关键 |
| 在中国成功客户关系案例分析 | 营销公关策略 | 大客户营销的最高法则是信任 |
| 案例分析和企业 CRM 前景展望 | 利益攸关者关系管理 | 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** | **市场洞察与资源整合** |
| 零售企业面临困境及未来发展方向 | 社群营销的再认识 | 如何深度挖掘客户需求 |
| 新零售实战 | 社群营销体系的构建路径 | 如何描绘你的客户价值冰山 |
| 零售店商业模式设计 | 两个不同行业社群案例对比分析 | 客户价值冰山的有效营销应用 |
| 实体创新的四大方向 | 未来社群竞争的新体系 | 以市场为目标的资源整合 |

**【拟邀师资】（ 部分） 专注于实战实用，精选顶级师资**

**荆建林：**现任清华大学经管学院课程教授，中国石化集团首席教育专家；中国战略研究 会特约研究员，并担任该会企业经营与战略部主任。

**路长全：**当代最具有价值的是实战营销专家；中国一系列营销案列的策划人和操作者, 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：**销售与回款领域的跨界专家、大客户营销管理实战派讲师、2007 年成为职业培训师；十年来面授学员十万人，课时超过 10000 小时。

**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。

**阎旭临：**国内著名品牌专家，清华大学老科协医疗健康研究中心研究员；长期担任清华大学营销班、总裁班品牌课核心师资；美国加州大学博士后中国区品牌课主讲教授；

**李永平：**中国人民大学副教授，经济学学士，作为访问学者赴英国约克大学进修“市 场营销与经济比较。



**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。

**钟海涛：**MTP 专案讲师；1997 年开始从事职业培训（18 年职业生涯）；服务过 1000 多家企业；《如何管理/育/留新生代员工》第一人；

**王琛：**企业管理专业、营销管理博士；世界五百强企业企业管理及人力资源管理专家； 多次受邀前往泰国、马来西亚等亚太地区国家进行巡回课程讲授。

**刘上：**九型研究院院长；国家冰壶队心理顾问；国家花样滑冰队心理指导老师；中国性格教育导师；国内最早将性格分析融入商业实战的推动者。

**郭成林：**导火索咨询机构董事长（原尚域咨询），躬身咨询实践十九年，服务过的企 业从年销售额数百万到千亿级别皆有、跨行业十余个。

**丁守海：**中国人民大学经济学院教授、博士生导师，国民经济管理系副主任；国家自然科学基金委员会工商管理学部评委。

**金超：**中央党校国资委“双百行动”400 家央企高管授课主讲，中国知名模式创新咨询专家，独创“商业模式、管理模式、营销模式”三维联动创新系统。

# 【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)高端班的课程，令我茅塞顿开，不但扩展了自己的知识体系，并且使我找到了 营销管理和创新的方向，尤其是百闻不如一见的路长全路老师的课程，不但抛砖引玉，分析透彻，解析原理，更 是以实战的案例引导我们大家，层层深入，步步为赢~ 古语有，蚓无爪牙之利，筋骨之强，上食埃土，下饮黄泉，用心专也。所以我要用我所学，为我们的企业发展进程添砖加瓦~

## 张胜华

**营 销 班 十 三 年 回 顾** (始于 2007 年，21 年 3 月 45 期开学典礼)



**营销管理与创新实战（CMO）高端班 报名表**

## 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！**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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** | **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** | |  | | |
| **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：** | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |

## 本页复印有效