

营销管理与创新实战 (CMO) 高端班

—
鼎力中国
营销世界



“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。15年的成功办学经验以及对营销人不断升级的学习需求的深度调研、深刻理解, 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

缔造非凡营销业绩

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

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

学习时间

学制一年，每两个月学习一次，每次三天

学习地点

北京 清华科技园

学习费用

RMB 29800元/人

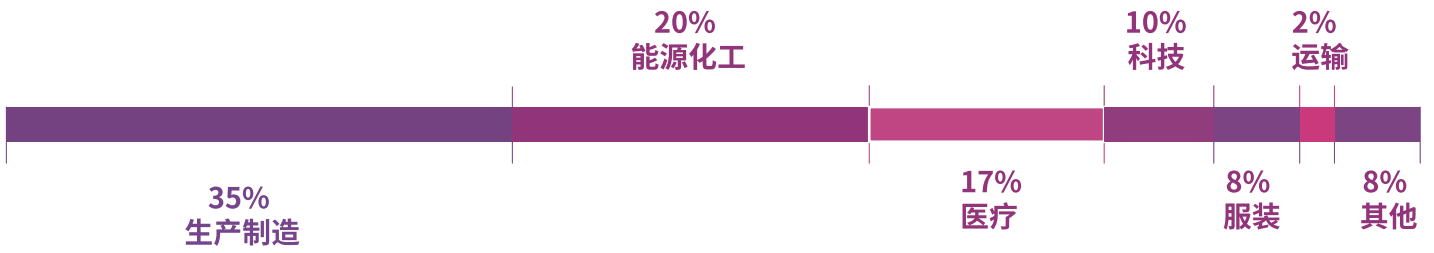
(含学费、教材费、资料费、茶点、班级晚宴、班服、合影等)



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，颁发结业证书

营销13年学员分布简图



 **32** 岁
平均年龄

 **80%** 中高层
管理者

 **63.9%** 专科及
以上学历

 **20%** 董事长
总经理

 **15.7%** 海外
学历



前瞻创新课程体系 共六大模块，18门核心课程

营销实战与创新

◎ 创新营销战略

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

◎ 切割大营销

互联网下营销逻辑
1/2切割大营销
品牌两极法则
营销生态圈

◎ 品牌定位营销

什么是定位？营销定位的方向
定位的时代特征，营销定位的前提
营销定位的基本方面：消费者定位、产品定位、价格定位、市场定位、广告定位

品牌运作与媒体传播

◎ 品牌4S战略-快速高效构建强势品牌

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

◎ 品牌创新与营销策划

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

◎ 新媒体营销与广告策划

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

打造高效营销团队

◎ 人才的选育留用

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

◎ 打造高绩效的营销团队

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

◎ 九型人格与销售沟通

九个性格的特质分析及应用：
完美型、温馨型、动力型、自我型、思想型、忠诚型、开朗自得型、果断型、和谐型



前瞻创新课程体系 共六大模块，18门核心课程

营销渠道与通路

◎ 提升渠道与经销商竞争格局

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

◎ 管理沟通与谈判艺术

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

◎ 绩效管理

应由谁来考核？如何设考核指标
过程类考核（态度、能力）
绩效跟踪与辅导
考核沟通、考核结果的应用

实战营销创新模式

◎ 有效客户关系CRM管理

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

◎ 整合营销传播（IMC）

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

◎ 大客户拓展策略

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

新营销双赢策略

◎ 移动互联时代“新零售”创新

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

◎ 构建社群营销体系

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

◎ 市场洞察与资源整合

如何深度挖掘客户需求
如何描绘你的客户价值冰山
客户价值冰山的有效营销应用
以市场为目标的资源整合

领航师资 (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。



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; 十多年来面授学员十万人, 课时超过10000小时。



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。



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。



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。



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。



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。



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。



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。



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”。



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。



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。



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。



李大志

海洋生物学硕士、社会心理学博士, 组织行为学和营销心理学独立学者, 清华、北大等多所高校特聘讲师, 企业家学员超过20000人。

学员感言

石剑青
同学

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！

姜志刚
同学

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！

宋琳
同学

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
同学

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。

营销管理与创新实战(CMO)高端班41期开学典礼

2018.6.22



营销班十三年回顾 (始于2007年, 21年3月45期开学典礼)



17期内蒙古科尔沁左翼中旗门达镇小学捐资助学仪式



老师学员之间共同探讨企业问题



33-34期军营生活体验



团队建设, 师生共演



拓展训练、军营格斗之术



营销班大型线下公开课现场



2009年营销管理与创新实战(CMO)高端班合影留念



标杆企业参访 学员互访企业



觥筹交错 谈心交流云南生日聚会



拓展训练 凝结同学情谊



培养合作意识, 组建完美协作的团体



太中祥和合影留念



凝聚的是阳光的温暖; 沉淀的是时光的厚重