**2019级MBA首席营销官（CMO）高级研修班**

**战略思维 增长为王 创新致胜**

**【课程背景】**

全球经济一体化的进程加速，全球资产配置时代已经来临。企业面临更加激烈的商业竞争，在竞争中市场营销的成败关系着企业的发展命脉。互联网的快速发展，对传统营销产生着巨大的冲击，面对新形势和新的消费习惯，绝大多数营销人都面临着同样的挑战：如何整合线上线下的资源和渠道？如何提升消费者参与度？如何创建内容去与真正的目标客户群建立联系？我们需要结合互联网+思维去考虑企业营销的顶层设计、新的营销模式。

北清智库商学院“2018级MBA首席营销官”课程旨在让学员掌握营销的理论基石，了解营销管理的分析框架，结合互联网思维形成新形势下正确的营销理念，能够在今后的商业运作系统、科学地构建营销管理的每个环节。

**【核心价值】**

1. 了解最前沿的市场营销动态，掌握营销顶层设计思路。

2. 深刻洞悉营销战略中的常见问题，明确战略突破方向，让营销成为企业增长的利器。

3. 建立全新的营销认知，明确新时代里营销模式的变化，形成以价值与效率为核心的营

销策略。

4. 通过营销专业课程与管理实务课程的学习，掌握营销开拓与管理的有效平衡。

**【学习对象】**

1. 高级决策者、分管市场的高层

2. 营销总监、营销体系各职能部门负责人

3. 大区经理、经销商

**【课程设置】**

**大客户销售与客户关系管理**

**渠道开拓与经销商管理**

**销售谈判与专业回款技巧**

**项目路演与演练实务**

**核心控标与反控标实务**

**营销战略规划与品牌建设**

**营销体系建设与实施策略**

**营销战略升级与业绩突破**

**产品创新与营销创新**

**高效销售团队建设与管理**

经典

营销

模块

**营**

互联网营销模块

**社群营销的场景搭建与运营 事件营销及活动策划**

**新媒体营销策划与文案设计**

**企业全程全网电子商务**

**新零售全网销售盈利系统构建**

**大数据与社会化营销**

管理

实务

模块

**思维创新与能力突破**

**团队管理与高效执行力**

**问题解决与分析**

**危机管理与媒体应对**

**【教学特色】**

**雄厚的师资团队**

**实战型**

**打造最具实用价值的营销教学内容与案例研讨。**

**专家型**

**讲授营销领域最先进的国际经验与最尖端的专业知识。**

**权威型**

**最权威专家带来最前沿的政策解读与营销战略指导。**

**独家的行动教学**

**名企教学**

**将课堂移动到知名企业内，通过走访观察与高层座谈等方式向标杆企业学习，包括百度、京东、腾讯、联想、酒仙网等**

**情景教学**

**行动学习结合模拟演练，教练式教学，提倡在哪里用，就在哪里学**

**私董会**

**通过班级私董会，即为案主学员解决问题，同时帮助全体学员掌握私董会7大操作步骤，直接运用于企业**。

**科学的教学管理**

**特色化**

**以标准化为基础，结合各班学员情况，量身增设具有班级特色的教学活动与教学安排**

**标准化**

**深度结合商学院543的教学理念，将整体教学目标分解、导入6次课程，实施科学有序的标准化教学管理**

**优质的资源整合**

**班级联谊**

**校友会**

**年度论坛**

**通过商学院校友会、年度论坛、班级联谊等活动，与商学院30000多名企业家学员、10000多家企业互动、帮助企业和个人实现资源管理、价值开拓**

**【核心师资】**

**梁 山**  定位战略实践专家，怕上火喝王老吉的策划者。梁老师及其团队帮助数十个品牌及企业成为行业领袖，同时也为世界一流的投行红杉资本，KKR，以及史玉柱先生的公司提供咨询。

**柴俊武**  博士，主要研究方向为市场营销、品牌管理、销售管理，主持或参与多项国家自然科学基金、国家社科基金及其部委、省市的科研项目。

**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。从让企业没有拿不下的单，没有难收的货

款，培养销售人员成为高手为课程愿景和课程目标。

**曹建明**  曾供职于华为、四达等，讲授的“向华为学习营销体系建设”一课，为众多企业和学员解决了营销体系建设及市场营销等实际问题。

**宫同昌** 北京惠德培训学院首席讲师、国际电子商务师联合会北京管理中心主任。擅长客户关系管理(CRM)、服务营销、客户服务、企业电子商务、等领域的培训与咨询。

**吴越舟** 清华、北大等多所院校的EMBA导师，《销售与市场》专栏特约撰稿人。25年大型企业实战战略营销管理经验，主要教学方向是教经营与讲战略。

**刘 澈** 实战型商业演讲与路演专家，15年全球商业演讲和营销推广经验，华为3G/4G全球路演策划人，国家心理咨询师、教育部特聘专家，效能演讲TM研究中心主任。

**崔小屹**  清华大学国家CIMS中心特约讲师，国际AACTP认证培训师。熟悉国内外企业运营管理模式，专注营销、管理领域，集国际前沿理论和中国特色的实践于一身的高效课程。

**马 凌** 清华大学经济管理学院工商管理硕士，海外营销、谈判管理专家，央企国际节能科技（北京）有限公司董事长，14年海外营销管理经验，丰富的带队赴国外市场考察、商务谈判、渠道开发经历。

**黄鑫亮** 专注于大客户的深度营销和融合营销。武汉永鑫船舶有限公司总经理、弘毅传媒有限公司股东

兼市场总监，问酒文化电商平台总经理。

**傅 强**  杭州印象舌尖餐饮文化有限公司董事长。自创品牌，通过互联网营销思维的运用，短短一年半时间发展到数家分店，2013-2015年每家店年营业额平均达到1000万以上，并以每年30%的速度增长。

**王一名** 知名品牌建设与业绩突破专家，曾任俞敏洪旗下持续盈利研究院核心专家、大唐电信（600198）品牌、公关总监，企业文化负责人。

**郏智群**  知名的谈判专家，带领学员由浅到深，系统完整的学习，真正掌握谈判技巧。

**黄圣淘**  著名互联网盈利模式创新导师。阿百商学院院长、国家教育部电子商务项目研发者，曾任淘宝大学资

深讲师、阿里巴巴商学院钻石讲师。

**喻 旭** 易观合伙人，清华、北大、中山大学总裁班讲师、广东省电子商务协会专家。热研究“互联网+新零售”最新思维和玩法，在企业转型设计、商业模式设计、营销打法及销售方案设计。

**阁 策**  项目营销与招投标专家，财政部政府采购评审专家，中国采购与招标网评标专家。

**龙韩林**  发掘利润与VIP服务业理论与实践传播第一人，中国近十年最有影响力的50名策划和创新专家。

**王 微**  预见危机的践行者，清华大学清华浙江长三角研究院中国社会责任中心专家，北京大学风险与危机管理研究室主任。

**袁 旭** 多年来长期服务于各行业众多大型企业的中高层管理者，执行案例研讨与课堂实战的“争论讨论式”教学，在领导力、执行力、团队管理中有丰富的教学经验。

**【学习安排】**

**招生人数：**80人

**授课地点：**北清智库商学院·教学区

**学习时间：**学制6个月，每月一次，每次2天，共12天。

**学习费用：**RMB 20000元∕人，含教学管理费、教材资料费、证书制作费等，食宿自理。

**证书颁发：**学籍由北清智库商学院高管培训中心统一管理，完成学习并考核通过，可获得由北清智库商学院颁发的结业证书。

**【报名程序】**

1．填写《报名申请表》

2.《报名申请表》经商学院审核通过后，发送《入学通知书》

3. 学员收到《入学通知书》后，需于5个工作日内办理入学手续

4. 办理好入学手续，商学院向学员发送《上课通知书》

5. 学员按通知书要求，准备资料，并准时报到学习

2019级MBA首席营销官（CMO）高级研修班

《报名表》

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | | | | | | | |
| **姓 名** |  | | **性 别** | |  | | **民 族** | | |  | **一寸照片** |
| **身份证号** |  | | **出生年月** | |  | | **政治面貌** | | |  |
| **手机号码** |  | | **籍 贯** | |  | | **现驻城市** | | |  |
| **E-mail** |  | | **助力联系人电话** | |  | | | | | |
| **最高学历** | **院校名称** | | **专业** | | | | | | **学历层次** | | |
|  | |  | | | | | |  | | |
| **事业成就**  **与履历** |  | | | | | | | | | | |
| **高级研修**  **经历** |  | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
| **企业名称** |  | | | | | **主营业务** | |  | | | |
| **所在部门** |  | **职 务** | |  | | | **营销领域从业年限** | | | |  |
| **公司性质** |  | | | | | | | | | | |
| **所属行业** |  | | | | | | | | | | |
| **年营业额**  **（RMB)** |  | | | | | | | | | | |
| **企业规模** |  | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | |
| **汇款信息：**  **户名：北清智库（北京）教育科技有限公司**  **账号：0200095709200207964**  **开户行：中国工商银行股份有限公司北京成府路支行**  **汇款金额：20000/人 （汇款用途，请注明CMO+学员姓名）** | | | | | | | | | | | |
| **您对本次学习的期望：**  **学员签名：** | | | | | | | | | | | |