**时代华商总裁营销创新高级研修班**

**■ 课程价值：解决企业营销面临的八大焦虑**



**一、思维、变革、创新，被颠覆的焦虑**

消费者日益成熟、消费群体日趋多样， 如何及时发现其行为模式、洞悉客户的潜在需求；在移动互联时代，如何实施有效的颠覆式营销？

**二、品牌焦虑**

企业的生存发展要求企业决策者从战略的高度上来重视品牌的建设与推广，当今企业的竞争已经由产品质量和服务的竞争转向品牌之间的竞争。企业如何进行品牌的建设与推广，关系到企业的生存与发展。

**三、如何构建与激励一个强大的营销团队？**

人才匮乏、团队缺乏战斗力？如何构建与激励一个强大的营销团队？如何选拔与捆绑关键营销管理精英？

**四、如何科学的制定年度营销计划？如何合理分解经营目标与执行？**

面对日益加剧的经营压力，企业家们不得不对每笔营销投入做出更为明智的决策，严格监督投入与产出比。

**五、互联网焦虑**

消费者交互管理、移群营销、微频营销、AR和VR营销、体验式营销……如果你不了解这些不断涌现的营销新名词，如何带领企业在日趋同质化的激烈竞争中突围？

**六、总裁们如何快速提升个人口才与形象，塑造领袖气质与魅力？**

只有那些能在不断变化的环境中仍能所向披靡，站在市场最前沿的企业家们，才能帮助企业成功打造营销领域的核心竞争力，优化公众对企业、品牌的认知。

**七、如何选拔、激励、考核营销关键人才？**

企业发展人才是关键，如何顺应市场的要求建立新型关键人才的合作模式是企业决策者们面临的新课题。

**八、营销战略与商业模式的焦虑**

从数字营销到移动商务，从网络销售到社交媒体，企业家们面临着全新的经营与传播模式的改变；新媒体狂轰乱炸，体验、差异、关联，互联网、移动电视、手机，企业如何重构营销战略和商业模式？

**■ 为什么要学总裁营销班？ 【百战归来再读书】**

* 营销是企业的生命线！
* 老板是企业最大的业务员！
* 不懂营销，在微利时代，我们将如何做总裁？
* 总裁的营销班------一个同圈层的人脉聚焦营销的话题；
* 营销创新课程+五大实战训练营+沙龙微咨询，让我们从实践到理论再回到实践中去；
* 国内顶尖的营销名师+实战经验丰富的专家大咖交流分享，让我们及时掌握市场脉络、最新的商业模式、成功的方法。

**■ 项目亮点 【百战归来再读书】**

* **名师传授：** 国内营销大咖小班面授；
* **实战特训：** 五大实战特训营，手把手过关关键核心能力；
* **外脑服务：** 专家沙龙+微咨询，深入沟通企业面临的困惑，给出专家意见；
* **大咖分享：** 专家和名企大咖分享实战经验；
* **参 访：** 企业参访相互学习交流及现场诊断；
* **复 训：** 终身复训；
* **同圈层：** 同圈层的人脉聚焦创新营销。

**■ 课程体系 【百战归来再读书】**

**课程结构：**核心课程 + 选修课程 + 专家大咖分享 + 企业参访游学 + 企业家成功论坛

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程名称** | | **学习内容** | |
| 模块一 | 战略营销模式创新—互联网时代营销新视角（2天） | | 了解经济新常态下的营销思路创新，进行企业的战略性营销模式规划，从单点销售转型营销系统建设。   1. 营销新观察：时代环境变迁给营销提出的新挑战 2. 传统及互联网企业的战略性营销模式规划 3. 营销解惑与营销战术的制定 4. 营销创新（案例解析） | |
| 模块二 | 消费者心理与行为分析及营销策略（2天） | | 通过大量的实际案例分析深入探究网络时代消费者的思维模式和习惯，解析消费者心理和行为分析的方法，在此基础上将策略对应于行动，为企业开启新的营销思路。   1. 消费者心理与行为分析的基本原理与方法 2. 消费心理学与营销实践 3. 消费行为学与营销实践 4. 案例谈论及答疑 | |
| 模块三 | 品牌战略与品牌创新（2天） | | 了解品牌管理与品牌架构的思维逻辑，学习低成本打造品牌的创新思维，进行合理的品牌定位，让企业老品牌保持活力，同时学习创建新品牌。   1. 从销售到营销到品牌的战略提升 2. 品牌战略思维逻辑及基本洞察 3. 品牌定位之战 4. 基于品牌定位的营销组合策略 5. 品牌构建战略 6. 品牌案例分析与研讨 | |
| 模块四 | 营销团队管理及组织结构设计训练营（2-3天） | | 通过案例研讨和实操训练，帮助学员了解营销团队组织设计的不同模式及其优缺点，学习营销团队选育用留的技术，掌握打造销售队伍狼性文化的方法，构建优秀的营销团队。   1. 营销团队的组织与文化建设 2. 销售队伍的招聘甄选 3. 销售队伍的培训与开发 4. 销售队伍的激励与薪酬 5. 销售队伍的监督与绩效管理 6. 案例讨论和互动 | |
| 模块五 | 年度营销目标制定与执行训练营（2-3天） | | 学习制定年度营销目标的思路和方法，指导学员运用合理的方法制定企业未来一年的营销计划，学习年度目标的分解和执行，对企业全年的营销活动进行有效指导。   1. 市场环境、竞争对手及过往业绩分析 2. 企业资源能力分析：将营销目标转换为具体策略 3. 整体战略思想 4. 营销系统及营销组合策略规划 5. 年度营销目标的分解和执行策略 6. 市场环境、竞争对手及过往业绩分析 7. 企业资源能力分析：将营销目标转换为具体策略 8. 研讨及答疑 | |
| 模块六 | 传统企业互联网实践训练营（2-3天） | | 运用讲解及咨询相结合的混合式培训方式，突破电商第一阶段的的局限，全面提升企业的品牌、协助线下线上融合、降低整体运营成本和提升服务效率。   1. 课程调研和预习问卷调研 2. 电商战略和团队组织能力形势愿景 3. 品牌差异化策略和O2O融合 4. 新媒体口碑营销和互联网盈利模式 5. 优秀学员案例分享 | |
| 模块七 | 领袖魅力塑造训练营（4-6天） | | 突破自我，潇洒自如的站在讲台上，让声音、语调和表情发挥到最佳 ，迅速提升学员的表达、沟通、说服、谈判、演讲及人际交往能力。  1）基础篇   1. 突破演讲时的紧张恐惧情绪 2. 演讲与口才的准备 3. 演讲的语言技巧 4. 演讲的控场与互动技巧   2）应用篇：各场景实战演练（新产品发布、项目路演、新闻发布会……） | |
| 模块八 | 营销合伙人模式创新训练营（2-3天） | | 1. 新经济新时代下，中小企业只有合伙才能和火！  2. 打造“合伙人4.0”的步骤和方法  3. 如何打造城市合伙人体系，迅速开展异地业务？  4. 如何与门店店长和店员合伙？  5 如何把经销商变成事业合伙人，深度捆绑和激活经销商？  6. 如何建立内部合伙人机制，分割老业务、裂变新业务、激活业务精英，使业绩倍增？  7. 如何与客户合伙，让客户变成业务员？ | |
| **选修课程（共选修2天）** | | | | |
| 1.《连锁经营》 | | | | 2.《商务谈判技巧》 |
| 3.《危机处理和媒体应对》 | | | | 4.《战略招聘管理》 |
| 5.《识人用人智慧-人物志现代解读》 | | | |  |
| **企业家成功论坛（每年8次以上的论坛，根据报名先后获得参与机会。课题以实际排课课题为准。）** | | | | | |
| **金融经济类** | | 《中国宏观经济金融趋势和政策分析》、《世界时局与中国经济》、《资本的游戏》等 | | | |
| **国学人文类** | | 《国学里的大智慧》、《儒家文化经典精神与领导者心智提升》、《大唐兴衰》、  《中国式领导智慧》、《哲学与人生》等 | | | |
| **生活智慧类** | | 《家庭亲密关系塑造》、《女性心理健康与调适》、  《健康的自我管理——向运动要健康》、《黄帝内经和身心健康》等 | | | |
| **综合管理类** | | 《移动互联时代商业模式创新》、《成为一个企业家需要经历的五大难关》、 《企业家人生的顶层设计》、《民营企业股权激励之道》等 | | | |
| **财务管理类** | | 《年度预算管理》、《以创建企业成本竞争优势为目的总经理成本管理策略》、 《如何做一个优秀的财务总监》等 | | | |
| **人力资源类** | | 《转型升级中的人才战略》、《基于企业战略的年度培训规划与预算编制》、  《如何做一个优秀的人力资源总监》等 | | | |
| **营销策略类** | | 《低成本营销战略——微利时代的营销创新》、  《商务谈判全攻略——现代职业人的必备谈判技能》、《切割营销与品牌两极法则》等 | | | |

**■ 核心师资**

**刘必荣：**美国约翰霍普金斯大学国际关系硕士﹐美国维吉尼亚大学国际关系博士。台湾最有名的谈判学教授，其精彩的谈判课程享誉整个华人圈。现任台湾东吴大学政治系教授、博导、和风谈判学院主持人，台北谈判研究发展协会理事长。

**汪涛：**武汉大学珞珈特聘教授，国务院特殊津贴获得者。现任武汉大学经济与管理学院副院长、二级教授、博士生导师，武汉大学组织营销研究中心主任，湖北省有突出贡献的中青年专家，2008年入选教育部“新世纪优秀人才支持计划”，兼任中国高等院校市场学研究会副会长，湖北省市场营销学会会长，《珞珈管理评论》主编。

**周庭锐：**中国人民大学商学院教授、博导，亚洲流通与零售学会（SARD）常务理事，瑞典斯德哥尔摩大学顾问，曾任澳大利亚南澳大学商学部国际研究生院海外课程总监；西南交通大学经济管理学院市场与管理学系教授、博导、系主任；台湾高雄第一科技大学计算机中心主任、图书馆馆长、与行销与流通管理系系主任。

**余明阳 ：**上海交通大学品牌研究所所长，中国最早研究品牌的学者之一。经济学博士、管理学博士后、广东省公关学会副会长。被誉为“中国CI少帅”、“中国十大策划人”、“中国企业策划特别献奖”全国4位获奖人之一、“2000年中国最具影响力的策划家”之首、“2002年中国十大策划风云人物”等。

**路长全：**营销战略与品牌运营专家，“切割营销”及“品牌两极法则”创始人，中国营销巨匠，众多成功企业幕后导师。每年有数万企业家和管理者聆听他的智慧。曾任伊利集团、远大集团、跨国公司等大中型企业集团高管。

**王瀚骏**：中国消费者研究、品牌建设专家，2006、2008、2011年度中国十大营销专家，知名风险投资及基金管理人，易达明（中国）企业咨询有限公司创始合伙人。曾就职于美国百事可乐/百事食品（亚洲）公司，担任市场总监职务。

**关苏哲：**邻客电商创始人兼CEO。10年传统零售管理经验，曾任LMMH迪奥公司市场部副经理、Kenzo、Givenchy、爱茉莉梦妆等品牌中国区负责人，欧莱诺副总裁、母婴之家副总裁、1号店营销总监，负责电商业务期间业绩增长迅速。

唐兴通：长江商学院客座教授、北京大学总裁班特聘专家、携手互动（hand in hand）CEO 、中国电子商务协会研究中心专家委员 新媒体营销，电子商务方面知名专家、品牌顾问。

**■ 【专家+大咖分享】 部分分享嘉宾及分享主题**

* **徐风云：**云盟伙伴营销顾问机构董事长、新三板千人汇联合创始人。历任TCL营销总监、让.古戎（中国）常务副总、锐丰音响股份公司董事总经理、德豪润达集团副总裁，雷士照明副总裁及市场品牌O2O首席运营官。

**分享主题：大客户营销、体育营销、传统企业互联网营销转型**

* **陈煜：**汇美集团董事、副总裁、cfo。外号飞云，金融专业出身，曾在安永会计师事务所和德勤会计师事务所供职近十年。2012年加入中国最大的互联网品牌管理集团-汇美集团，担任汇美集团董事、副总裁、CFO，为汇美集团完成3轮私募融资，同时管理汇美若干对外投资项目。  
  **分享主题：全渠道时代的时尚商业**
* **刘芳栋：**小麦人才坊联合创始人，暨南大学创业导师，暨南大学EMBA校外导师，广东省流通经济研究所研究员，广东省商业经济学会秘书长，多家新三板公司社群新媒体教练、总裁（高管）教练，十八创创始合伙人，天使投资人，新达科技、坤象医疗董事长。华南商业智库，华南天使联盟发起人之一，华南股权众筹网创始合伙人。

**分享主题：社群新媒体营销**

* **[赵迎光](http://baike.baidu.com/view/5226713.htm)：**韩都衣舍创始人，现任韩都衣舍电子商务集团股份有限公司董事长兼CEO。长江商学院工商管理博士在读。曾获“影响济南”年度创新人物、“中国服装十大风云人物”等荣誉称号。2015年6月获得由共青团中央、人力资源社会保障部颁发的第八届“中国青年创业奖”。

**分享主题：迎接互联网品牌的全盛时代——互联网品牌的过去、现在与未来**

* **邹胜：**关键客户管理教授，潜能与个人发展教练认证，资深管理咨询顾问，企业绩效教练，团体动力学导师认证、美国NLP协会认证导师，积极领导力研究学者，集咨询顾问 培训和体验式活动专家于一身的导师。

**分享主题：情商与领导力修炼**

* **佘楚鸿：**广州立白企业集团有限公司副总裁

**分享主题：立白企业发展历程及营销秘籍**

* **陆毅：**富力地产副总裁，董事长助理及富力足球俱乐部副董事长

**分享主题：如何进行体育营销？**

**■ 增值服务**

* **国内参访**

走进名企学习营销：走进名企（如百度，淘宝，欧派，立白，汤臣倍健....等），对接国内知名企业交流平台，与成功者零距离对话。

* **走出国门看世界**

每年时代华商平台组织6次以上海外名企名校的游学、考察，了解世界最新动态。

* **华商MBA同学会**

自动成为华商MBA同学会会员，拥有2万学员的大平台，有营销、金融、服装、工程、爱心公益等12个协会，各协会通过丰富多彩的交流活动，打造“学习交流、合作共赢”的资源整合大平台。

* **终身复训**

终身免费复训、终身学习。

**■ 报名需知**

**【招生对象】**董事长、董事、总裁、总经理、副总等企业高层管理者。

**【报名条件】**企业高管，三年以上高层管理工作经验，大专以上学历 。

**【学习安排】**在职学习一年，每月授课2-3天，每天学时6小时，共计24天。

**【学习费用】详询**（含学费、书杂费、讲义资料费、午餐、茶点、拓展训练等费用）。

**【结业证书】**时代华商教育中心颁发：“总裁营销创新高级研修班”结业证书。

**【报名流程】**提交报名表及个人资料→ 入学资格审核→ 发放录取通知书→交纳学费（学员须提交身份证复印件、名片2张、背书姓名的2寸彩照4张、公司文字简介、学历证明）。

**【学费账户】**

开户行：中国工商银行广州中山大学支行

户名：广州时代华商人才培训股份有限公司

帐号: 3602864819100048117

**【咨询电话】**010-62719327杜老师 电邮报名：[13121135903@qq.com](mailto:13121135903@qq.com)

**报读班级：**

□总裁班 □总裁营销班 □经理班 □营销总监班 □财务总监班 □人力资源总监班

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **个人信息** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 常用姓名 | |  | | 性别 | |  | | 出生年月日 | | | | | □阴历 | | | | |
| 籍贯 | |  | | 学历 | |  | | 身份证号及证件姓名 | | | | |  | | | | |
| **职业信息** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 工作年限 | | 从 年到 年 | | | | | | | 现任职务 | | |  | | | | | |
| 工作单位 | |  | | | | | | | 所在行业 | | |  | | | | | |
| 管理层人数 | |  | | | 公司人数 | | | |  | | | 年销售额 | | | | |  |
| **联系方式** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 电话 |  | | | | | | 手机 |  | | | | | | QQ号码 | |  | |
| 传真 |  | | | | | | 电子邮件 | | |  | | | | | | | |
| 微信、微博 | 微信名：  微博名： | | | | | | 邮寄地址 | | |  | | | | | | | |
| 便于以何种方式联系 | | | □电话　　　□手机短信　　□邮件　　　□QQ(MSN) | | | | | | | | | | | | | | |
| 便于何时联系（请在线上注明时间段 | | | □上午 　□下午 　□晚上 | | | | | | | | | | | | | | |
| **其他信息** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 获知本课程渠道 | | □朋友推荐 　　　（推荐人） □网络 □活动 □宣传手册 □其他 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 为您开具的发票抬头 | |  | | | | | | | | | 招生咨询老师 | | | |  | | |

**报名须知：**

**一、报名程序：**提交报名表 审核后发放入学通知书 交学费并提供交费证明 提交个人资料（身份证复印件、学历证明、背书姓名的大一寸彩照4张、个人名片1张、公司文字简介） 领教材

**二、学籍管理：学籍档案正式确立后不能退学、不能换人、不退费；**

**三、交费方式**：**汇款、支票、现金、刷卡**

（交费后由时代华商开出的学费发票必须有学员个人姓名，并与学籍档案的名字一致。如需开公司名称，请填写学费发票内容确认单。发票一经开出不能修改。）

**（我已阅读并理解以上报名表信息，并承诺所填写的资料是完整、正确及真实的。）**

**签名　　　　　　 　　　　　　　　　　　　　 日期**

**“新生入学备忘录”：**

**（1）报读研修班，学费进入校方账号之后，不能退学退费；**

**（2）成功报读之后，如因怀孕、工作调动等原因需要调整入读时间或调整班级，请务必于缴费后三个月内提出书面申请，缴纳相关费用或补交差额办理； 超期申请不予受理，按原班作补课安排；**

**（3）复训及结业典礼之后参加补课的，无需缴纳上课费用，但餐费需要自理。如需校方协助安排，则按实际情况缴纳餐费，具体标准参照各项目现场负责老师的指引；**

**（4）班级外出活动、结业晚会、结业旅行均不属于校方教学大纲的内容，故由此引发的相关费用与安全责任校方不予承担；如外出活动、结业晚会、旅行安排需要班主任老师协助参与，则该老师参与的相关费用由组织班级承担。**

**特此说明，请新学员仔细阅读！**