营销管理与创新实战高级研修班

招生简章

【项目背景】

随着市场竞争的加剧和科学技术的发展，中国企业融入全球化的步伐在加快，带来前所未有的机遇和挑战。营销管理与创新作为企业的生命线更加凸显重要地位。企业高水平营销管理系统和创新营销策略建设，需要懂战略、会开拓、能决策、带队伍的营销高级管理者。

国家CIMS培训中心（西姆学堂）与时俱进，始终致力于服务中国企业的现代化管理。《营销管理与创新实战高级研修班》自开办十余年来以来，培养遍及祖国南北的万余名卓越企业营销高管人才，受训企业遍布能源化工、建筑房地产、食品饮料、金融投资、生物医药、机械重工、酒店餐饮、通信电子、航空航天、兵器汽车、水利交通、船舶家用电器等多个领域。

会营销者得天下！本班旨在培养长青型企业商战领航人！

【项目定位】

综合发挥国家CIMS培训中心（西姆学堂）30余年国家队示范作用，致力于培养具有国际视野和创新思维的现代商界营销管理领袖。

【培训荣誉】



【课程体系】

四个单元，十六个专题，六十四门核心课程

兼具时代性、实战性、工具性、全域性特色

|  |  |
| --- | --- |
| **第一单元：营销管理战略创新** | |
| **专题一 商业模式变革与公司治理结构** | **专题二 数字化下营销战略创新** |
| * 产业格局重构与全新利润区发现 * 领先之道——颠覆性的创新盈利模式 * 现代产权制度和公司治理结构 * 盈利导向的激励与约束机制 | * 大数据时代——信息爆炸与数据洪流 * 理念创新与蓝海战略 * 市场营销战略与竞争优势建立 * 数字化精准营销 |
| **专题三 品牌创新与营销策划** | **专题四 年度营销计划制定** |
| * 全球化思维，本土化依托 * 让产品创新彰显优势 * 核心产品的运作规律 * 王道营销 | * 策略性整合营销 * 公关营销策略 * 广告与促销管理 * 利益攸关者关系管理 |
| **第二单元：营销创新思维执行** | |
| **专题五 新媒体与微营销** | **专题六 定位营销策略** |
| * 移动互联与营销新思维 * 新媒体与营销的创意舞台 * 经销商行销与直播带货分析 * 精准营销—经典案例解析 | * 新竞争时期营销战略定位之道 * 定位决定战略取舍，战略增强定位优势 * 审视与确立自身品牌定位 * 定位案例详解 |
| **专题七 体验式营销占领先机** | **专题八 服务营销打造稳固产业帝国** |
| * 体验式营销五维空间法则 * 体验式营销的环境分析及形式 * 驾驭客户心理，推进增值销售 * 提升重复购买及客户忠诚度 | * 优质服务营销的7P策略 * 顾客满意策略 * 关系营销策略 * 创新服务营销的差异化策略 |
| **第三单元：营销业务技能实战** | |
| **专题九 大客户拓展策略** | **专题十 现代营销渠道与通路管理** |
| * 营销系统客户洞察 * 大客户营销和客户关系管理 * 定向引爆大客户销售 * 商战大客户经典营销案例解读 | * 营销渠道的竞争优势和价值分析 * 对手洞察，渠道升级，价值塑造 * 传统企业的新零售演进 * 经销商转型 |
| **专题十一 高效客户关系管理与深度营销** | **专题十二 危机营销与媒体应对** |
| * 客户关系建立、发展及长期维护 * CRM与市场营销—数据中出新思路 * 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 * 成功客户关系管理案例分享 | * 媒体是把双刃剑 * 积极的媒体关系管理 * 成功危机事件处理案例解析 * 危机公关实务问答 |
| **专题十三 消费心理学与差异化营销** | **专题十四 新零售** |
| * 人格特征分析与因人而异的销售之道 * 购买行为的心理过程及决策规律 * “望闻问切”读心术实战操练 * 消费者动机与营销组合的制定 | * 制定营销战略 商业模式落地 * 营销管理十八掌 * 管理营销渠道和营销计划控制 * 竞争策略选择和基本财务技能 |
| **第四单元：管理者综合素养提升** | |
| **专题十五 领导力和执行力** | **专题十六 个人魅力提升** |
| * 国际国内宏观经济形势分析 * 传统文化的识人用人智慧 * 领导力素质模型 * 如何激励与量化授权 | * 领导者的语言表达艺术 * 优秀管理者的管理理念与修养 * 阳关心态与压力管理 * 领导者的哲学思维与管理艺术 |
| **专题十七 管理沟通与谈判艺术** | **专题十八 打造战无不胜的钢铁团队** |
| * 领导者的角色认知与心智改变 * 协调冲突与情绪管理 * 博弈论和企业市场竞争策略 * 商务谈判的成功案例与实务 | * 团队建设与执行力提升 * 有效管理销售团队 * 组织洞察与激励创新 * 目标控制与计划管理 |

【延展课堂】

拓宽人脉资源，精细顾问服务，洞察资源价值

|  |  |
| --- | --- |
| **延展课堂** | |
| **营销私董会** | **国际国内热点问题分析研讨** |
| **传统文化熏陶** | **西姆年度峰会** |
| **户外破冰拓展** | **班级横向运动会** |
| **学员特长展示联谊汇演** | **学员企业互访** |

【拟邀师资】

姜彦福 清华大学经济管理学院教授

郑毓煌 清华大学经济管理学院教授

王 勇 清华大学社会科学院经济学研究所副所长

胡左浩 清华大学经济管理学院市场营销系教授

石永恒 清华大学经济管理学院教授

张 坚 中国惠普政府事业部总经理、区域业务总经理张坚

钟彩民 亚洲区麦当劳汉堡大学教授

薛 旭 北京大学经济管理学员副教授

汪 涛 武汉大学经济学博士；经济与管理学院教授

鲁百年 实战派服务营销与[企业绩效管理](https://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=7858736&ss_c=ssc.citiao.link" \t "_blank)专家

路长全 著名营销战略与品牌运营专家，中国企业界的营销巨匠

姜荣国 中国管理科学研究院企业管理创新研究所兼职副所长

李成林 央视《大国品牌》栏目顾问

华红兵 移动营销学学科创始人，品牌营销策划专家

秦 毅 [北京大学光华管理学院](https://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=116543&ss_c=ssc.citiao.link" \t "_blank)营销管理专项MBA

陈 洁 清华大学继续教育学院战略品牌主讲教师

熊郭建 清华大学继续教育学院特聘讲师

李永平 中国人民大学教授

杨台轩 美国强生公司中国区销售总监

金 超 知名模式创新咨询顾问专家，“市场成长模式金三角”

系统主创

……………

【往期掠影】





【报名条件】

董事长、总经理、营销总监、市场部经理、分公司经理、大区经理、渠道经理等渴望提升营销智慧的经理人。

【学员结业】

按照规定修完学习课程，学员以小组为单位，自选研讨主题，每组配备指导教师，递交论文并进行结业答辩。经考核合格，结业式进行颁发国家CIMS培训中心西姆学堂结业证书，并评选优秀奖奖励。

 

【报名须知】

1．学习期限：每两个月一次，每次3天，6次，共18天

2. 上课地点：北京清华大学科技园

3．招生名额：每班50人，额满为止

4．开课时间：2023年4月22日-2024年4月21日

5．学习费用：49800元/人。含授课费、教学管理费、资料费、文具费，茶点费等。学习期间交通、食宿、考察费用自理。

（2023年8月31日之前报名缴费，优惠价为29800元/人）

5．报名程序：学员提交《报名表》**>**审核报名资料**>**审核合格后发《入学通知书》**>**按录取通知书要求缴纳学费**>**出示汇款底单并办理入学相关手续。

备注：新生入学，报到时请提交个人身份证及学历证明复印件一份、电子版个人蓝底证件近照、个人、公司简介一份。

6．联系方式：

【加入CIMS】



|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 学员  基本  资料 | **编号** | **姓名** | **性别** | **职务** | **身份证号码** | **最高学历** | **手机** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |  |
|  | 指定联系人 | 性别 | 职务 | 通讯地址 | 邮箱 | 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，将学费汇至指定账户，并开具发票。  注：请在汇款单“汇款用途”栏注明“（学员姓名\*\*\*营销班）学费”。 | | | | | | |

**营销管理与创新实战高级研修班报名申请表**