

营销管理与创新实战 (CMO) 高端班

鼎力中国
营销世界



数字时代，风云变幻，经济环境随之变化多端，致使企业亟待寻求新的发展方向和业务增长点；知己知彼，方能百战不殆，做为企业管理层更需审时度势，全方位系统学习数字化时代营销新理论，立足前沿与实战，激发营销创新灵感，本土化与国际化相碰撞，增强企业竞争力；

“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）

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！



报名联系：13811548421 梁老师（同微信）

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

拓展高端人脉资源

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)

招生对象

董事长、总经理、营销总监、营销经理等企业营销中高层管理者



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14年学员分布简图 (2007-2022年)



 **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

经营环境巨变及其背后的博弈
企业竞争的12个层次
1/2切割大营销—获取一半市场的策略
品牌两极法则：高度塑造、角度构建
新商业模式—构建营销生态圈

◎ 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

◎ 全网营销与广告策划

长尾模式与互联网营销策略
接触点整合与植入式广告
网红广告与新媒体优势整合
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

如何成为合格的领导人
甄选企业销售精英
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

揭秘营销团队：群体到绩效
思考营销团队：影响绩效的因素
管理营销团队：五个策略
塑造营销团队：五个途径

◎ 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



提高谈判成功率

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

◎ 新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

◎ 企业营销领袖的思维力行动力

营销的启示:不是卖货,而是1-2-3-4
百年未有之大变局:巨变与速变
新-创新,创新第一难,创新第二难
品牌的融资与传播

◎ 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

◎ 提高谈判成功率

影响谈判成败的软实力
谈判策略广泛适用的不同场景
谈判中的禁忌和制胜要素
谈判流程中优化和创新环节

◎ 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

数字时代营销新策略

◎ 数字时代“新零售”创新

零售企业面临困境及未来发展方向
数字时代新零售实战
零售店商业模式设计
实体创新的四大方向

◎ 大数据时代新营销

爆款产品的规划和打造方法
新时代营销的客户引流与流量增长
不同行业营销案例对比分析
线上线下营销策略与营业额增长

◎ 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。



张子凡

京东直播实训学院 执行院长、世纪互联网络科技(纳斯达克上市企业) 营销总监、箭牌糖果(中国)有限公司(全球500强) 营销经理。



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

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。

张胜华 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~

营销管理与创新实战(CMO)高端班41期开学典礼

2018.6.22



营销班十四年回顾 (始于2007年, 21年3月45期开学典礼)



报名联系: 13811548421 梁老师 (同微信)