**北京大学创新营销实战研修班**

**审批编号：北大培训20210073号**

**【课程背景】**

北大智慧，炉熔于华夏五千年文明。百年来，引领中国工商发展各领域之潮头，集各界翘楚于未名湖畔，博雅塔下，触摸智慧之光、探寻发展之道。

商场如战场，掌握方法方能在商战中百战不殆。互联网冲击传统营销，跨界竞争对手难以应对，大众消费升级，如何设定精准靶向？如何打破老旧营销瓶颈，打造创新型营销领军人才？

欢迎来到北京大学创新营销实战研修班课堂，感悟大师深邃智慧，聆听大咖实战经验，未来之路艰且长，北大伴你共成长！

**【招生特色】**

1. 企业董事长、总经理、营销总经理、营销经理等中高层管理者。
2. 本科以上学历且3年以上管理工作经验。
3. 大专学历且5年以上工作经验，担任管理工作者。 （符合其中一项即可）

**【课程特色】**

**体系化：**系统营销知识体系，适用于中高管集中了解当前营销环境、创新系统化营销知识，建立营销认知的全局框架和视野。

**专业化：**课程内容参考了国内外TOP10 的EMBA营销课程体系和讲义，确保理论创新、专业。

**实战化：** 课程结合团队十几年线上线下市场营销管理实战经验精华，及近年来中国市场营销变化和趋势，结合亲自操盘的实战案例分析，更接近实际营销场景，实用性、落地性、有效性强。

**创新化：**将互联网、移动互联网、5G、大数据、社交媒体、人工智能等创新趋势与市场营销深度融合，同时结合心理学、社会学、人类学、脑科学、生物学等前沿知识系统化帮助学员深度掌握营销知识，有效提升企业高级管理人员全面营销操盘、管理能力。

**【课程收益】**

1. 精准掌握营销管理完整理念和方法论体系，奠定专业化营销管理基础。
2. 熟悉企业营销管理体系化工作内容，从战略到战术到落地的工具方法。
3. 通过全面学习，可独立分析和解决企业当前在内外部遇到的营销问题；

系统提升学员营销理论和实践水平，快速提升企业营销管理层次水平。

**【课程设置】**

|  |  |
| --- | --- |
| **课程名称** | **课程内容** |
| **▲营销战略管理与思维创新**  **▲营销管理** | 宏观展示营销学的历史、现状和趋势  传统企业如何直面挑战及突出重围  互联网＋下的企业战略创新 |
| **▲新时代商业模式创新与策划**  **▲切割营销** | 流量增长  客户引流  营销增长策略  从流量增长到企业整体营业额增长 |
| **▲爆款产品的规划和打造方法** | 互联网+战略重构  互联网+商业模式颠覆式创新 |
| **▲税务战略与风险管控**  **▲非财务人员的财务管理** | 市场定位策略  产品价格体系  产品的价格体系、定价策略、价格营销工具  营销价格策略 |
| **▲营销渠道**  **▲金融风险防范** | SEM营销  O2O营销模式裂变  互联网领域营销的重要发展趋势  物联网及其应用案例  线上、线下全渠道营销策略和渠道选择方法 |
| **▲BPS实战逻辑**  **▲新媒体营销** | 营销公关危机处理  广告、新闻、媒体、公关策略及线上线下传播关键方法 |
| **▲B2B大客户开发与管理** | 营销热门软件的使用  营销谈判  客户分流与递增  直播、抖音、快手、社群营销等工具应用策略与方法 |
| **▲互联网营销/网红/抖音/全网营销** | 品牌互联网战略  品牌危机管理  互联网新营销  企业品牌定位、打造完整策略 |
| **▲双循环新发展格局**  **▲企业战略与营销策略** | 新零售时代  增收思维与路径  社会化媒体时代的领导力  创始人、高级经理人员个人品牌IP塑造及个人品牌营销  领军者操盘策略与方法 |
| **▲华为营销战略**  **▲ 逆势增长的营销模式** | 疫后大环境下的资本运作  系统梳理企业销售业绩倍增的方法论体系，实现业绩倍速增长的策略和落地方法 |
| **▲新形势下的公司治理** | 品牌重塑  数字营销  消费升级  智慧零售  渠道整合 |
| **▲当前环境下的创新营销倍增课**  **▲股权创新推动企业终极共创** | 铁军团队建立、打造与管理  怎样打造“铁三角”管理体系支撑业务增长  管理创新激发团队业绩  疫后大环境下的资本运作 |

**【部分拟聘师资】**

**张 辉：**北京大学经济学院副院长、学位评定委员会理论经济学分会主席。

**王咏梅：**北京大学光华管理学院副教授。

**黄俊立：**北京大学马克思主义学院副教授，北京大学民营企业研究所执行所长，北京大学经济学博士学位。

**薛 旭：**北京大学经济学院副教授、中国著名战略管理与营销管理专家。

**周建波**: 北京大学经济学院教授、博士生导师 。

**张 黎：**北京大学国家发展研究院发树讲席教授。

**张元鹏：**北京大学经济学院教授、博士生导师。

**鲁青虎**：华为公司前高管，深圳丰德文化创始人、中华孔子学会国学教育研究会常务理事、深圳凤凰书院执行院长、华友会国学院院长、青华智库创始专家。曾任多媒体事业部市场负责人、运营商解决方案部负责人、全球行销业务与软件副总裁、亚太软件公司筹建负责人、海外地区部副总裁等。

**朱冠舟**：[中国人民大学](https://baike.sogou.com/lemma/ShowInnerLink.htm?lemmaId=78022&ss_c=ssc.citiao.link" \t "https://baike.sogou.com/_blank)MBA，长江商学院EMBA，中央企业金蝶明珠俱乐部执行会长、重庆大学兼职教授。

**黄正宏**：商业模式、营销创新设计专家。

**石建鹏**：网络营销实战专家，中国早期网络营销实践者；实战派网络营销专家。

**寇 飞**：实战派市场营销专家，17年营销管理及互联网运营经验。

**王 勇：**著名实战营销专家。

**路长全：**著名实战营销专家。

**张 磊：**实战互联网营销专家。

**石泽杰：**国家科技部专家库专家评委；国家工信部全国领军人才项目专家；《商业观察》杂志特约评论员。

**成金兰：**名创优品股份有限公司品牌中心总监兼一带一路办公室主任，同时担任广州连锁经营协会副会长。

**方永飞：**实战管理专家，知名讲师，多个管理培训品牌创立者。

**刘东明**：淘宝创想营销盛典评委，全球大健康产业联盟主席。

**【教学安排】**

线下教学，学制一年，每一个半月集中上课一次，共计16天，总计128学时。

**【证书授予】**

参加全部课程学习者，由北京大学颁发《北京大学创新营销实战研修班》结业证书，证书统一编号，北京大学网站可查。

学员按学校学生管理制度统一管理，建立学员档案，同学录加入北京大学校友录。

**【课程费用】**

学费：29900元/人，其中包括培训费、学习资料、学习用品。

（食宿费用等其他相关杂费学员自理。）

**【报名缴费】**

**申请表报名（表格见附件）**

1. 填写报名表；
2. 提交资料：身份证复印件一份；个人及企业简介各一份；本人近期免冠照片二寸两张，照片背面用圆珠笔写上姓名；名片两张。
3. 资料审核并通知录取结果；

**北京大学创新营销实战研修班报名表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **个人资料** | | | | | | | | |
| 姓 名 |  | | 性 别 | |  | | | |
| 证件号码 |  | | | | | | | |
| 籍 贯 | 省/直辖市 市 | | 民 族 | |  | 政治面貌 | |  |
| 办公地址 |  | | 邮 箱 | |  | | | |
| 手 机 |  | | 办公电话 | |  | 微信号码 | |  |
| **单位资料** | | | | | | | | |
| 单位创立时间 | | 年 月 | | | 担任管理工作时间 | | 年 月 | |
| 单位名称 | |  | | | 单位网址 | |  | |
| 职务 | |  | | | 技术职称 | |  | |
| 贵单位员工总人数 | |  | | | 亲自管辖的员工人数 | |  | |
| 贵单位上年度总资产 | | （亿）人民币 | | | | | | |
| **学籍档案材料** | | | | | | | | |
| ◆ 两张2寸蓝底近照 (电子版) | | | | ◆ 身份证复印件 | | | | |
| ◆ 两张名片 | | | | ◆ 最高学历 、学位证书复印件 | | | | |
| **请将申请表发回至：** | | | | | | | | |
| 联系人：  电 话：  微 信：  邮 箱：  本申请表为保密文件，仅供招生委员会使用 。 | | | | | | | | |