

# CMO营销总监课程特训班

产品名称	CMO营销总监课程特训班
公司名称	西安交大干部培训中心
价格	9800.00/人
规格参数	
公司地址	陕西省西安市碑林区友谊东路交大南门
联系电话	029-63036800 15991721995

## 产品详情

### CMO营销总监课程特训班

#### 招生简章

在全球经济一体化的环境中，企业面临更加激烈的商业竞争；而在激烈的商业竞争中，往往市场营销是成败的主导。本课程旨在让学员掌握营销的理论基石，了解管理的分析框架，形成正确的营销观念，能够在今后的商业实际中有系统地策划营销管理的每个环节，取得成功。走进商学院的殿堂，使你站在巨人的肩膀上放眼世界，成就未来！

#### [课程的价值]

掌握营销理论基石，形成正确的营销观念，

提高自身市场营销策略的分析技巧

了解最新的市场营销动态

建立注重客户价值的理念

掌握多元化的市场营销策略

[课程设置]：CMO营销经理人班现报名学员可再任意选常春藤其他三个项目两门课程及团队训练（选修）进行学习（营销经理人合计9门课程）。

#### 模块一 深度营销战略

深度营销模型的建立

渠道价值管理

渠道网络的布局与整合

模块二 关键客户关系管理

经营有价值的客户

创造客户的价值

人情世故心理学

客户忠诚计划

模块三 品牌塑造与整合营销

品牌创建与品牌维护

品牌资产及其增值

整合营销传播

公关与危机公关

模块四 商业模式重构与营销管理创新

掌握设置生意的逻辑与方法

了解大数据时代的社会媒介营销与移动电商运作

寻求到新元素、新生意的方程式

选择目标市场以及战略定位，从而推动企业的持续增长

网络营销与电子商务

模块五 营销团队的建立与管理

营销团队的建设与管理

营销管理者领导力

模块六 网络营销与电子商务

互联网及移动互联网的发展趋势

网站的营销与传播，包括搜索引擎、横幅广告、口碑营销

社会化媒体营销

大数据精准营销

互联网金融

## 工业品的电商

### [授课师资]

陆和平：北大纵横管理咨询公司的合伙人，具有上百家500强企业和上市公司的营销咨询与培训经验，他也是国内数十家上市企业的战略顾问；同时陆老师长期担任上海交大和浙大EMBA总裁班的客座教授，讲授营销课程。

陆老师授课风格形象生动、风趣幽默、且善于运用案例教学的方式，在讲授营销理论框架体系的同时，能结合自己销售管理生涯中的实战案例，引导学员积极主动地思考，有很强的实用性和启发性，属于工业品行业营销实战派老师。

主讲：《营销战略规划》

汪奎：IMSC工业品营销研究院《项目性销售与管理》授证讲师，美国国际职业资格认证委员会（ICQAC），西南交大电力系统自动化硕士，国家职业高级企业培训师。曾在西安协同软件股份公司电力事业部担任项目销售；（银河科技）西安开元电力自动化有限公司担任企业经营管理；西安远征公司担任营销总经理。汪老师是实战派管理专家，从事营销管理工作十几年，具有丰富的实战理论与实践经验，包括渠道管理、大客户管理、销售技巧、商务谈判、销售团队建设等全方面流程培训，拥有丰富的针对中高层管理人员和一线销售人员进行培训和管理的经验。

主讲：《大客户销售制胜策略和技巧》

庄志敏：中国营销与品牌专家，企业实战策划师。拥有十余年企业竞争实战经历和多年咨询、培训经验，曾任海尔集团营销策划总负责人。现兼任：中国企业联合会培训中心客座教授，国家经贸委中小企业（青岛）培训中心兼职教师，中国经营报专家顾问团高级顾问，其经典课程《执行营销》已成为中国十多所知名大学MBA、企业总裁培训班专授营销课程。

主讲：《品牌竞争优势与事件营销》

陈明：新闻学硕士，管理科学与工程博士。华南理工大学工商管理学院市场营销系系主任，副教授、硕士生导师，清华大学、西安交通大学、英国威尔士大学总裁工商管理高级研修班、工商管理高级研修班项目及美国普莱斯顿大学商业领袖工商管理高端课程研修班项目的特聘教授、商业智慧全脑思维培训机构负责人、中国企业战略管理研究中心和中国市场营销管理研究中心高级研究员。

研究领域为竞争战略、营销规划、电子商务及商业模式创新。

著作有：《新媒渠》、《新媒渠——中国营销实践版1》、《网络营销》、《战略品牌管理》、《现代广告学》、《管理创新能力训练实验教程》、《商业智慧全脑思维法》等。为“新媒渠”理论和“商业模式七步创新法”的首倡者和实践者。

主讲：《经济转型中的商业模式创新》

吕春兰：上海交大/北大汇丰/新华都商学院 特邀教授。Marketplace企业经营决策模拟系列课程授证讲师，上海世博局指定TTT（讲师训）专场讲师，美国Training House管理能力发展系统(MAP-EXCEL)专业讲师认证，英国City & Guilds伦敦城市行业协会“国际职业培训师导师”，厦门大学理学学士，上海交大EMBA。

自1991年开始她就带领并管理销售团队，历经四个行业六个城市工作生活以及自主创业，管理过百人的销售团队并曾担任总经理，拥有丰富的销售和管理实战经验。十四年的培训咨询经验，让Linda Lv得以将世界一流管理理论体系与国内企业实情相结合，形成了其独特的一系列管理/沟通/谈判等实战课程。

主讲：《高绩效营销团队管理》

王雪：武汉大学经管学院特聘讲师，中国联通特聘讲师，培训在线、中华讲师网、名师中国、前沿讲座等国内多家教育集团长期合作讲师，企业资深管理顾问。中国民营企业研究会研究员。曾担任百度区域营销中心营销顾问。博思人才网营销总监。从事多年的营销和管理工作，对目前的营销团队打造和员工的管理有自己的见地。

主讲：《移动互联网下的服务营销设计》

[课程特色]

实用的营销知识和实战营销案例，提高学员解决实际问题的能力，着重实操方面的培养，全力打造实战的营销经理人。

互动的教学方法。通过理论讲授、案例分析、专题研讨、管理游戏等，鼓励学员积极参与，从而收获更大。

与来自各地的经理们进行深入交流，从跨行业、跨地区的校友网络中获益。

加入学友，拓展人际网络，有益于个人职业生涯发展。

[招生对象]

具有大专及以上学历并有三年以上工作经验者；在职经理人，企业初创者。

各类企事业管理人员及有志在工商界大展宏图的各界人士。

[报名办法]

任职证明一份；近期两寸免冠彩色照片4张；身份证、学历证复印件各一份。

[课程费用]

学费共计9800元（包括学费、讲义证书、课间茶点等各项费用）。同一单位同班报名两位以上18000元（两位）

[学制和授课方式]

学 制：9个月，授课方式：一季度两次，每次两天（周六、周日）。

联系人：阮老师，电话 17629219060（微信同步）