

北京大学中国企业营销高管特训班(第十二期) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/114/2021_2022__E5_8C_97_E4_BA_AC_E5_A4_A7_E5_c78_114278.htm 中国企业营销高管特训班®.(第十二期) 创新营销、智慧共享的饕餮盛宴 突破瓶颈、共赢07的颠峰展望 拓展资源、终身受用的顶级人脉 共襄盛举、再造辉煌的北大峰会 在激烈的市场竞争中，营销的成败决定着企业的生死。新营销时代，企业如何前瞻竞争态势，制定正确有效的营销战略？如何迅速打造强势品牌？如何锻造产品核心竞争力？如何开发渠道和控制终端？如何科学设置营销管理流程？如何全面提高营销能力？面对一系列难题，中国企业亟需杀出重围！ 来源：www.examda.com 顺应时代需要，将经典的营销理论和前沿的营销实战相结合，为满足中国企业提升销售业绩和销售能力的迫切需求倾尽全力，经过科学论证和精心筹备，特在北京大学举办系列“中国企业营销高管特训班”，邀请国内最著名的营销和战略大师，以及海内外知名企业高管为您指点迷津、倾情对话。构建营销实战宝典，助力中国企业腾飞！【学习地点】北京大学【学员对象】董事长、总经理、营销副总、营销总监、销售经理等 来源：www.examda.com【课程特色】最领先的课程设置案例教学、情景模拟、沙盘演练、师生互动解决学员疑惑。最强大的师资阵容顶尖教授、营销大师、商战奇才、中外名企高管联合执教。最有效的交流平台专题沙龙、发掘商机、资源共享、开疆扩土同执商界牛耳。最大化的课程收益全新实战、带来问题、带走方案、锻造精英让您学以致用。 来源：www.examda.com【学费】¥4980元（含课程、证书、资

料、课件、午餐、参观、合影等) 【学习时间】2007年1月29日—2月1日在北京大学集中脱产学习4天 【结业证书】颁发中国企业营销高管特训班结业证书 现代营销战略与应用(马作宽)大客户销售技巧与策略(尚丰) 2007年营销战略制定、实施及评价 情报分析、竞争战略与企业抉择 魅力无穷的同心多角化扩张--透析海尔 定位“差异化竞争”--确立不败优势 亮起“品牌性格”--打造核心竞争力 品牌战略分解--对接营销运作 价格策略的战术运用 如何做大产品附加值 大客户销售人员的角色定位与自我管理 成功销售的八种武器--大客户销售策略 大客户销售全景案例--智取定单 独具特色的促成技巧--如何赢得定单 异议处理全攻略 超级说服力与颠峰销售力 金牌谈判技巧 卓越的客户关系管理卓越营销团队建设与管理(王文良) 营销通路建设与管理(王文良) 年度营销计划的制定、执行与监控 建立黄金营销团队的六大法则 如何选人和用人 团队激励与授权 营销管理中的八个陷阱 目标管理与绩效考核 高效沟通--头脑风暴 上兵伐谋, 如何智取营销渠道--可口可乐市场营销渠道策略研究 代理协议要点--如何控制风险、趋利避害 代理商的激励与有效监控 代理商的业绩评估与情境管理 渠道窜货的管理与控制 如何让分销商倾心于自己的品牌 如何营造强势终端--终端管理七字诀营销革命(韩庆祥)著名企业参观暨专题沙龙 蓝海战略--开创无人竞争的全新市场 创新营销思维下的新营销模式建立 市场竞争新概念: 双赢、胜算、神入、创先、利基、虚拟、共生、借力与造势 定位→战略→营销战 如何提高企业的市场竞争力 消费者洞察与品牌推广--争取顾客忠诚度 促销方略及有效

的媒介管理 价值塑造与价格定位 赴北京现代集团参观考察 赴北京燕京集团参观考察 经验分享篇--营销专题沙龙：
赢在执行--高绩效团队打造与管控 营销策划与品牌战略 营销高管的创新与超越性思维 卓越领导力塑造与提升

【师资介绍】来源：www.examda.com马作宽 中国企业营销高管特训班特聘讲师，著名实战派EMBA教授，中国营销战略第一人，清华大学总裁俱乐部专家委员会主任。主讲的《现代营销战略与应用》是北京大学、清华大学总裁研修班经典课程之一。为联想集团、海尔集团、宝钢、中国网通、中国化工建设总公司、北京王府井百货、北京天鸿房地产集团、国药集团、伊利牛奶等50多家单位做过管理培训、咨询和顾问。代表作：《现代营销战略与应用--通路激励与战略定位》。尚丰 中国企业营销高管特训班特聘讲师，著名实战派营销专家，中国大客户营销第一人。历任多家跨国集团营销总监、营销副总之职，具有丰富的实战经验。营销成果主要集中在IT、汽车、家电、快速消费品、保健品、广告、电子通信、金融、房产等领域，并多次被三星总部、英特尔总部等跨国名企聘为营销讲师。其培训课程为本人多年亲身实践的心血杰作，并贯以理论精华的深刻理解，深入浅出，感染力强，同时内容幽默风趣、贴切实用，深得学员好评。来源

：www.examda.com王文良 中国企业营销高管特训班首席讲师，亚洲顶级营销通路大师，中国“销售之神”，北京大学、清华大学终身教授，学生、观众、读者超过十亿人次。曾任顶新国际集团（康师傅品牌）、益华国际集团（台湾第一大饮料公司）、美国美联集团（美国非上市500强排名第19位）、加拿大格林柯尔集团（全球最大的制冷剂生产企业）、日

本大志电器集团、阿兰斯医药集团（美国第三大医药集团）、华泰现代汽车公司、意大利依尔萨集团等七家世界著名跨国集团销售总监、营销总经理职务。先后为海尔集团、西门子、蒙牛集团、双汇集团、北汽福田、湖南电广传媒、天士力医药集团、泰康保险、莲花味精集团等百余家国内外著名企业提供咨询、策划、培训服务。代表作：《北大毕业等于零》、《王文良销售学全书》、《代理通路》、《终端通路》、《销售决定企业命运》、《老板如何管销售》等。来源：www.examda.com韩庆祥 中国企业营销高管特训班特聘讲师，当代中国营销管理领军人物，享受国务院特殊津贴的有突出贡献专家，国际十大培训师，清华、北大、复旦、中央党校特聘教授。在中央电视台多次举办《市场营销学》专题讲座，应邀到过200多个城市授课。为中国移动、中国石油、中国烟草、中国建材、中国五矿、中国电力、中国银行、中远集团、燕莎控股集团、物美集团、全聚德集团、中国兵器工业集团、鞍钢集团等3000多家企业作营销管理培训。代表作：《市场营销学》、《营销革命》、《营销制胜》、《重塑国企》、《教你做生意》、《领导力开发》、《企业行为管理》等。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com