

浙江大学行销经理高级短训EDP研修班 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\\_\\_E6\\_B5\\_99\\_E6\\_B1\\_9F\\_E5\\_A4\\_A7\\_E5\\_c78\\_114331.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/114/2021_2022__E6_B5_99_E6_B1_9F_E5_A4_A7_E5_c78_114331.htm) 一、研修班目标 来源

：考试大随着市场竞争的加剧，企业提供的产品和服务趋向同质化，行销经理们需要解决如何调研区域市场，分析行销机会，如何建立深度分销体系，如何掌控终端，管理经销商以及如何建立和管理高绩效行销团队等一系列问题。本研修班将是一次精研行销理论、铸造行销精英的绝好机会。本研修班着眼于提高企业市场行销综合运作能力，增强企业整体竞争力，从而为您的企业送上行销运作的金钥匙。二、学制

与学费 来源：考试大学制：3个月，时间安排每周末开班，集中面授，共72课时。学费：每人8800元（含讲课费、资料费、午餐费、茶水费、教室费等）

序号	课程	课程时间
1	行销理念与战略	2天
2	品牌建设与促销	2天
3	管道为王 行销管道的建设与运作	2天

上课时间：上午8:30-11:30，下午13:30-16:30；

三、课程设置与时间安排 涉及课程模块 精湛管道策略与大客户实战销售技巧 卓越行销打造企业核心竞争力 客户关系管理与企业行销战略 高品质的沟通 高绩效销售团队的实战精要 行销网络建设管理与控制 现代行销新理念 来源：考试大 高品质的沟通 高绩效团队训练 行销策划与管理

四、入学条件及报名 来源：考试大1．企业行销经理、行销主管及相关人员；2．由浙江大学管理培训中心审核后录取。来源：考试大3．报名限额50名，额满为止。来源：考试大

五、课程特色 系统性 全面系统地研修现代企业管理知识及相关理论，并结合高端专题讲座 定位职业经理 基于职业经理在企

业组织中的重要地位和作用，由培训专家精心设计研修内容  
职业素质与管理技能同步研修 着重培养学员的洞察力和远见  
卓识，掌握系统的管理知识和先进的管理技能，共同探索高  
效领导沟通之道 理论与实践充分结合 针对性强，互动性好，  
教学方式灵活多样，学员将在轻松、愉快的环境中进行学习  
和交流，通过案例仿真训练、实战案例解析、项目专题讨论  
等方式总结和提高综合管理能力 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](http://www.100test.com)