

清华大学招商管理高级研修班 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/161/2021\\_2022\\_\\_E6\\_B8\\_85\\_E5\\_8D\\_8E\\_E5\\_A4\\_A7\\_E5\\_c78\\_161956.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/161/2021_2022__E6_B8_85_E5_8D_8E_E5_A4_A7_E5_c78_161956.htm)

为企业培训项目招商  
运作营销实战型高级管理人才清华大学招商管理高级研修班

《中国经营报》为中国企业提供3网合1系统解决方案享誉海内外的知名学府、公认的权威财经媒体、汇集80万商户网络平台为您提供从培训到传播、咨询服务的一体化解决方案独特的优势全面提升管理者的项目运作能力国内唯一招商实战培训课程，注重实效、实用和实战过剩时代，我们如何寻求商机，成功地进行项目运作10余位著名业界实战专家、教授为您解读企业的招商运作及营销管理之道。 权威认证：学员修完全部课程考核合格后，获得由清华大学统一颁发的“清华大学招商管理高级研修班结业证书”。学习证书可在清华大学网站查询，可供人事组织部门查询参考。 招商沙龙：

每期学员均可参加由中国经营报主持召开的招商沙龙，您可以与知名人士、实战专家、企业精英、传媒记者面对面研讨招商管理的话题，并进行诊断咨询。 商机同盟：研修班学员自动成为《中国经营报》第1招商国际俱乐部成员，共享招商资源平台，为经销商、代理商、投资者提供有效的咨询，更好地把握商机，赢得竞争。 [课程背景] 招商管理的运作已不仅仅是招商本身的问题，招商是企业运营中的一个环节，如果缺乏对品牌运作的理解与创新，招商只能成为孤立的营销环节，其实招商项目的运作应放在品牌管理的系统中进行策划和思考，企业才能真正突破瓶颈，获得持续的发展。目前，由于企业面临更为严重的竞争压力，同质化正在侵蚀

着企业的利润，很多商业项目在市场推广的开始，就遭受失败的厄运。为什么有的企业持续发展，而有的企业却昙花一现？为什么企业成长缓慢？利润越来越低？企业持续盈利的秘诀是什么？如何实现可持续增长？市场竞争成功的要诀是什么？如何找到最有效的合作伙伴？如何在经营的过程中实现双赢？如何更好的设计商业模式扩展业务？如何利用国际招商的机遇？如何通过品牌管理扩大效益？如何提高整体运营效率，在变幻莫测的商机中取胜？……索现代企业的招商运作与营销管理之道，开启新竞争时代经营智慧，提供极具价值的实战案例及操作方法，破解中国企业招商运作的困惑，解读新时代品牌竞争之道，为企业的持续经营提供最有价值的培训与咨询。

[教学目标] 前沿的实战理论与操作方法、系统的培训体系，让学员获得突破性的收获：观念的更新：从战略的角度，深刻透析招商模式设计与品牌管理的成功之道；系统的思维：彻底突破传统的管理思维，超越产品运营之上建立有效的运营系统；实战的运作：掌握招商及品牌管理的决策工具和方法，利用资源再造竞争优势的策略；案例的解读：实际体验本土企业招商成功与品牌运作方法及操盘技巧。

[课程大纲] 项目运作管理 创新营销管理 项目策划 招商项目的设计与策划 中国式招商模式的发展和困境 企业招商走进迷城的4个典型表现 招商的11种手法面面观 如何培育、选择一个好的招商项目 项目设计的3大原则 项目策划的5大要素 如何包装一个市场乐于接受的好项目 实效招商模式：“51”招商模式 两栖营销 过剩时代的差异化营销 同质化竞争 利润瓶颈 三级销售管理与无形胜有形 法则 顾客需求与营销管理的演变 关注客户的经济效能 系统如何降低整个系统的成本 决定企业生

命的新曲线模型分析：解析品牌生命的密码重新认识“高瞻远瞩”的公司盈利模式商业模式设计与提升项目运作失败的8个因素决定项目运作成败的盈利模式设计盈利模式决定营销成败持续获取利润的6项有效行动破解利润之谜破解客户系统经济学之谜十种盈利模式的设计与规划盈利能力的再造与提升价值营销持续增长的营销管理重新认识营销管理新的赚钱模式构建服务与管理并存的管理体系营销部门的流程管理系统营销的目标管理与计划制定营销计划的121法则如何制定年度营销计划与绩效考核营销团队与人员管理连锁之道特许连锁项目的操盘技巧特许经营战略规划特许经营管理体系的设计与建设特许经营招募加盟体系的设计与实施特许体系督导与全面质量加盟者的加盟策略与运作连锁体系的营销策略与销售连锁企业的供应链管理运作连锁企业的品牌形象设计与传播客户管理培养客户忠诚的管理之道改变了客户关系管理的理念网络营销撼动传统的市场营销学理论怎样发现和找到客户？销售和客户关系管理中的漏斗原理和实践透视客户关系管理的关系营销？客户关系管理的应用流程延伸型企业典型生意模式维护客户关系的5种方法渠道拓展代理经销通路立体招商与管理代理商招商的8个路径代理商考察的9大步骤批发通路代理协议的要点与陷阱宝洁公司代理通路改革批发通路代理商的管理代理商的激励与服务终端代理商的拓展之道加盟代理商的拓展之道销售执行创造顾客价值的销售策略了解客户的购买模式销售队伍的组建与激励机制业务管理系统的建立与发展销售单位的预算与控制顾问式销售的操作技巧掌握说服客户接受我方产品/方案的步骤维护客户关系的金钥匙长远获得定单的实战技巧《中国经营报》第1招商实战

沙龙实战专家、著名财经记者、优秀企业家、全体学员互动活动，《中国经营报》将进行报道《中国经营报》营销管理实战沙龙实战专家、著名财经记者、优秀企业家、全体学员互动活动，《中国经营报》将进行报道 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)