

北京大学市场营销总监研究生课程班 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/162/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8C\\_97\\_E4\\_BA\\_AC\\_E5\\_A4\\_A7\\_E5\\_c78\\_162038.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/162/2021_2022__E5_8C_97_E4_BA_AC_E5_A4_A7_E5_c78_162038.htm) 咨询热

线:010-51581828, 13381311084 【学费】28800元/人(含全部学费、专家论坛费、教材讲义费、证书费等),学员食宿费用自理。【授课地点】北京大学【名额】80人【报到日期】2005年12月9日【开学日期】2005年12月10日【教学方式】采取理论知识传授、案例教学、互动研讨相结合方式,使学员的市场决策水平和营销创新经营能力得以全面提升。【学制学时】学制12个月,每月安排一个周末(周五、周六、周日)集中三天授课。【学籍管理与结业】1.被录取学员在北京大学正式注册,由北京大学统一进行学籍管理;2.学员完成全部课程学习成绩合格,获得“北京大学市场营销总监研究生课程班”结业证书。证书统一编号,加盖北京大学钢印。

【核心课程】6大模块核心课程,12个教学单元 第1模块:营销战略决策 营销总监的创新与超越性思维 深度营销 营销哲学与策划 市场营销战略与竞争优势的建立 赢在执行 第2模块:营销市场研究 市场定位的技巧与方法 现代市场经营发展态势分析 消费行为学 集团客户与大客户分析 市场定位的技巧与方法 需求理论 价格策略的战术运用 品牌经营 第3模块:营销渠道运作 管理型渠道建设与实务 领导力塑造 电子商务与网络营销 国际营销和全球化战略 卓越销售与有效沟通 营销网络建设管理 第4模块:营销创新管理 销售财务分析 销售合同管理 整体营销计划书的编制与实施 亚洲最佳雇主的人力资源管理之道 高绩效团队 目标管理与绩效考核 第5模块:营销法律实务

商务合同风险及陷阱防范 合同的流程及管理 企业营销常见法律问题及专题 第6模块：营销实战案例分析 课程特色【专家论坛】宏观经济分析、客户关系管理、商务礼仪、商务谈判、学习型组织的建立、企业家挫折学、高绩效团队、激励性变动薪酬设计、关注执行高绩效的中层管理、企业赊销与信用管理、非人力资源经理的人力资源管理、项目管理。【思维训练】学习期间组织学员进行心智训练和体验式思维训练，使学员在心理、思维、表达、沟通、学习能力等方面的综合素养得以全面提升。【智囊谋划】由营销资深专家和业界精英等智囊人士为学员就所在企业发展中的突出问题进行诊断，提供专业智囊谋划与咨询。 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)