

清华大学汽车营销工商管理研究生课程班研修班考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/531/2021\\_2022\\_\\_E6\\_B8\\_85\\_E5\\_8D\\_8E\\_E5\\_A4\\_A7\\_E5\\_c78\\_531428.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/531/2021_2022__E6_B8_85_E5_8D_8E_E5_A4_A7_E5_c78_531428.htm) 咨询电话

：010-51285464 传真：010-51667490 联系人：杜老师 “清华大学汽车营销高级工商管理研究生课程班”在总结前六期办学经验的基础上，紧跟中国汽车业界前进趋势，不断追求发展和创新。在课程设计上，更为关注培养汽车营销高层管理者应当具备的领导素质、核心经验与创新能力，全部课程需时24天；水木清华，春风化雨，在这里，可以享受到终身学习、终身收益！丰富多彩的汽车论坛、现场观摩和国内外考察等形式多样的互动活动，将使分享和交流成为永恒的主题。

一、清华大学与汽车产业高端教育 清华大学始建于1911年，历经90余载沧桑变迁，现已发展成为中国综合实力最雄厚、在海内外享有很高声誉的多学科综合性大学，培养了一批又一批中华民族引以为豪的学术大师、兴业之士和治国之才。清华管理教育位居国际前列，在中国产业教育方面更是独领风骚，成功创办了汽车、钢铁、金融、房地产等产业高端教育项目，拥有一大批国内外知名的管理专家、经济学权威和产业界名流。清华一直关注于国内汽车产业发展动态，与世界知名的汽车学术和跨国汽车公司保持着长期稳定的交流与合作。

二、课程目标 清华大学汽车营销班已成功举办六期，来自全国30个省市及港台地区的600余位中国汽车企业高管在此学习、交流，构成了中国最强大的汽车厂商和经销商网络。该班得到了业界广泛认可，是中国汽车精英提升自我的首要选择。第七期在保留前几期课程精华的基础上，根据中

国汽车业高端教育需求的变化，紧贴汽车市场的发展趋势，调整课程体系，新增了精细化市场划分、定位等针对性的案例解析和二手车、汽车零配件企业管理方面的课程。秉承“卓越品质、行业第一”的办学理念，清华不断奉献高质量的课程、教学管理和服务，旨在为中国汽车业造就世界一流CEO！

三、课程体系

1. 战略定位模块  
宏观经济分析与政策  
新汽车产业政策解读  
新汽车金融政策判研  
汽车市场竞争与发展  
中外经销商发展研究  
汽车市场展望与经销商战略定位
2. CEO发展模块  
执行力  
领导力  
沟通力  
国学与企业家精神
3. 精细化管理模块之一  
组织运营篇  
营销企业柔性组织设计  
部门分工与职能定位  
高效率企业运营管理
4. 精细化管理模块之二  
HR管理篇  
人力资源战略规划与实施  
激励机制设计与操作  
绩效管理与目标考核  
培训体系规划与学习型组织构建
5. 精细化管理模块之三  
投资管理篇  
投资分析与风险规避  
收购兼并与企业整合  
上市与“买壳”上市
6. 精细化管理模块之四  
财务管理篇  
财务报表阅读与分析  
预算管理目标与模式  
税费政策与改革展望  
税收筹划原理  
合理纳税与避税  
典型个案分析
7. 精细化管理模块之五  
内部控制篇  
营销企业内部控制  
企业法人法律风险管理  
商务法律综合研究
8. 精细化管理模块之六  
营销管理篇  
客户定位与竞争分析  
卖点提炼与广告策略  
产品造势与整合营销  
经销商的品牌塑造与传播
9. 精细化管理模块之七  
销售管理篇  
销售流程再造与客户价值创造  
最先进的营销理念和策略  
展厅管理与导购服务
10. 精细化管理模块之八  
售后服务篇  
客户服务系统规划与流程再造  
维修系统规划与流程再造  
服务品质管理与控制  
售后服务与维修的绩效管理
11. 创新经营模块之一  
二手车运营篇  
国内二手车交易政策与改革

际二手车市场运营模式 二手车市场营销战略和策略 二手车运营规划与设计 12 . 创新经营模块之二 汽车饰品运营篇 中国汽车用品市场分析与展望 国际汽车用品市场管理模式分析 汽车用品市场定位与营销模式选择 汽车养护、美容企业的运营管理 13 . 创新经营模块之三 汽车租赁运营篇 国内汽车租赁市场分析 国际汽车租赁企业运营模式分析 汽车租赁与汽车金融 汽车租赁的成本控制 汽车租赁风险规避与防范 汽车租赁的市场营销策略 14 . 创新经营模块之四 零配件运营篇 国内汽车零配件市场解析 国际汽车零配件市场运营模式分析 构建高效率的汽车零配件营销网络 汽车零配件企业的跨区域经营 汽车零配件的物流管理 15 . 创新经营模块之五 连锁经营篇 国际汽车营销企业成长模式研究 连锁经营模式选择与管理 四、课程特色

涵盖全国的汽车学员网络，助您拓展无限商机 清华汽车营销高级工商管理班历经六期，学员涵盖全国30个省市及港台地区的600余位汽车厂商和经销商；并以此为基础，成立了“汽车营销全国同学会”，形成了强大的汽车经销商网络。学员主要是一汽大众、上海大众、上海通用、二汽、广本、广丰、奔驰、宝马、福特、日产等中外知名厂商及其全国各地经销商的高层管理者。借助这个平台，学员可以共享信息，加深交流，加强合作，探寻商机，共谋发展！ 极具针对性、系统性、专业性的课程体系，全面提升学员营销、管理和资本运作能力 采取国际通行的模块式课程设计，极具针对性、系统性和专业性，讲授国际化态势下中国汽车企业高管所需的核心专业知识，是对学员汽车营销、运营管理、资本运作、宏观分析与战略决策能力的高水平锻造和提升。 五、课程对象 各大汽车制造、经销、服务企业及相关企业的董事长

、副董事长、总经理、副总经理、市场总监、营销经理及相关部门经理等高层管理人员；汽车业高级职业经理人；有志于从事汽车营销的社会各界精英人士。六、师资构成 师资主要由清华、北大、复旦等知名高校资深教授和高级汽车营销专家、企业管理专家、财务金融专家，以及奔驰、大众、宝马、通用、丰田等世界知名汽车企业高级营销顾问、培训讲师，国家发改委、国务院发展研究中心、中国汽车工业协会等机构高级官员、政策专家，国内知名汽车企业高管等组成，极具权威性、专业性和国际性。七、教学管理 时间安排：2009年2月 共八次课程，每两月集中上课三天（周五至周日） 上课地点：北京清华大学 证书授予：学员修完规定的课程且考核通过后，获得由清华大学继续教育学院统一颁发的“汽车营销高级工商管理研究生课程进修项目”结业证书。八、申请条件 报名申请人员须具有大专以上学历，三年以上行业或相关行业工作经验，两年以上管理经验。业绩突出，或受到知名企业推荐者优先考虑。九、学习费用 36000元人民币，含报名费、学费、师资课酬、书本资料费、教学管理费和学习期间午餐费，不包含学员学习期间的住宿费、交通费。十、敬请垂询 联系人：杜老师 电话：010-51285464、51667490 手机：13121135903 传真：010-51667490 E-mail: chinalearn@gmail.com 地址：清华大学创新大厦A座203室 邮编：100084百考试题编辑整理 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)