

2009年清华大学营销实战国际化高级研修班研修班考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/545/2021_2022_2009_E5_B9_B4_E6_B8_85_c78_545255.htm

【学习背景】 营销就是解决竞争！营销是企业的大动脉，在某种程度上营销的成败决定着企业的成败。当前，在中国的企业家和管理者面对转型经济和新兴市场的中国大环境，经历着前所未有的挑战和机遇。在奥运会、互联网和3G移动新时代，如何在变化中找到不变的规律，在不变中利用变化的力量？世界级品牌企业如何成功运作？如何快速整合各类资源？如何制定可控的营销战略？如何管理好渠道又控制终端？如何快速响应客户需求？如何带好营销团队？如何立足中国市场又迈向国际舞台？“清华大学营销实战国际化高级研修班”专为具有战略眼光的高管定制设计，采用获得国际公认的案例教学模式，提供最浓缩的“营销实战精华”，让您作为领导者，掌握变化中的规律，优化解决问题的思路，增加营销智慧，在今后商战中成为长青型企业的领航人，让您的企业不战而屈人之兵！

【研修特色】 前瞻理论 经典案例 商战模拟 政企联谊 名企考察 五位一体互动教学法 六大模块营销核心课程，创新与实战：

1. 营销创新新视野
2. 品牌运作与媒体传播
3. 打造高效营销团队
4. 实战营销创新模式
5. 公关营销双赢策略
6. 营销智慧提升之道

晚间热点讲座、联谊沙龙，学友专家零距离：

1. 营销创新“赢”策略
2. 高手解决问题之道
3. 帝王之道与当今管理
4. 企业杰出运营之路
5. 国际商务礼仪实务
6. 公众演讲技巧提升

【适合对象】 董事长、总经理、副总等渴望提升营销智慧的经理人；企业企划部、市场部、营销部、公关部

、品牌管理等部门负责人；广告、公关、策划、创意等媒体机构高管；【师资阵容】以清华等世界名校资深教授；知名实战派营销专家；一流企业的营销高管为主力阵容【学习费用】人民币25,800元/人（含学费、教材费、资料费、证书；不含交通食宿费用）【学习证书】被录取学员在清华大学正式注册并统一进行学籍管理；学员结业颁发清华大学“营销实战国际化高级研修班”结业证书，钢印备案，证书编号可在清华大学网站查询【学习地点】北京清华大学【课程体系】：共六大模块，24门经典核心课程 模块一：营销创新新视野 2008全球贸易最新趋势 全球#61618. 差异表达：成功品牌的核心运作#61618. 产品表达：成功运作品牌的关键#61472.#61618. 全球化传播视野#61472.#61472.#61472.#61472.#61618. 广告、媒体优势整合#61472.#61472.#61472.#61618. 如何全球化思维且本土化依托#61472.#61618. 如何让产品创新彰显优势#61472.#61472.#61618. 长尾模式与网路营销#61472.#61472.#61472.#61618. 案例：必胜客网路营销成功解析#61618. 百事可乐的网络营销模式 模块三 打造高效营销团队 高绩效营销团队管理 #61472.#61472.#61472.#61618. 营销人员的甄选与培训#61472.#61472.#61618. 何为人力资源运筹学#61472.#61472.#61472.#61618. 目标管理与绩效考核实务#61472.#61472.#61618. 成为合格的鹰队长#61472.#61472.#61472.#61618. 训练销售之鹰：做好教练#61472.#61472.#61618. 下属为什么跟随你#61472.#61472.#61472.#61618. 如何获得上级赏识和信任#61472.#61472.#61472.#61618. 赢大客户者赢市

场#61472.#61472.#61472.#61618. 大客户是企业营销致胜的关键#61472.#61618. 商战大客户经典营销案例解读 直销企业资源管理与经营 双赢效果营销 #61472.#61618. 直销企业的市场策略解析. 全球经典直销案例解析 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