

人大高尔夫EMBA走进观澜湖分享世界第一成功经验EMBA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\\_ti2020/636/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BA\\_BA\\_E5\\_A4\\_A7\\_E9\\_AB\\_98\\_E5\\_c71\\_636934.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/636/2021_2022__E4_BA_BA_E5_A4_A7_E9_AB_98_E5_c71_636934.htm)

7月15-17日，人大高尔夫EMBA项目7月份课程市场营销学走进观澜湖高尔夫球会。在由人大商学院一流教授传授市场营销学理论知识的同时，更是邀请全球第一大球会观澜湖高尔夫球会的高管人员和学员一同分享观澜湖高尔夫球会的成功核心。市场营销学课程由中国人民大学商学院市场营销系副主任，市场营销领域资深专家黄江明教授传授。黄江明，中国人民大学商学院市场营销系副主任，北京市商务局特聘专家、中国商业联合会特聘专家、北京市商业经济学会理事、北京京客隆商业集团公司独立董事、北京农资公司顾问、中化集团顾问、日本商业学会会员。主持日本吉田研究基金科研项目：《对中国便利店消费者的特性研究》；参加日本神户大学科研项目：《日本零售业态空间结构研究》；主持教育部“九五”规划项目：《流通产业在国民经济中的地位与作用》；参加国内贸易部重点课题：《日用工业品批发体制改革研究》；参加国内贸易部中宣部课题：《优秀企事业系列——商业卷》。先后为海尔集团、承德露露、北京当代商城、海南三亚开创实业公司、深圳天光公司、花王公司、洛阳春都、承德起重机械厂、深圳国际企业股份有限公司、北京服装进出口公司、北京光大房地产公司等企业做有关市场调研与营销管理咨询项目。在为期两天的市场营销学课程中，黄江明教授为学员讲授了企业市场定位、产品策略、市场定价策略、品牌策略与运作、促销策略、客户关系与满意度等营销的系统理论知识

以及实际案例。通过系统理论和实际案例的结合，引导学员对于市场营销最深入的领悟与思考。在结束了两天的市场营销第一课堂学习外，17日举办了观澜湖经营研讨会。上午，由观澜湖高层管理人员带领大家参观了会所、地产、乡村俱乐部、酒店等设施，实地感受观澜湖运作以及服务的各个细节，下午则是邀请观澜湖高尔夫球会副总经理洪刚先生以及其他高管人士分享观澜湖球会十多年的成长历程，分享观澜湖会籍销售、房地产销售的杰出模式，分享观澜湖世界级知名度以及美誉度的打造路径以及观澜湖会员服务的独到之处。作为曾服务观澜湖高尔夫球会的专业咨询机构，智赢盛世咨询顾问机构首席顾问、总裁黄焱先生也参与了整个对话研讨，结合智赢盛世的观澜湖服务经验以及多年对观澜湖球会的研究，从另外的角度分享了观澜湖球会从优秀到卓越的路径。本次的活动是人大商学院高尔夫EMBA项目的一项创举，在系统理论知识学习之外，更是深入到中国优秀的高尔夫球会，与优秀球会的高管人士交流，实地学习优秀球会的经营管理经验，学习真正适合于中国球会发展的路径与模式。人大高尔夫EMBA项目中心从立项开始一直坚持着第一课堂与第二课堂相结合的教学方式，坚持在理论专业学习之外，通过各种论坛和活动，创造和更多的中国球会管理者交流学习的平台，同时更是深入中国优秀球会一线，邀请优秀球会高层人员和学员一同分享球会成功之道，从而系统深入地领悟中国球会成功的独到之处。人大商学院高尔夫EMBA项目中心更多情况请登陆[www.rbsgolf.org.cn](http://www.rbsgolf.org.cn)或电话咨询010-62519987。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)