**上海交通大学实战营销管理PMM高管研修班**

**项目导言**

如果说一家企业是决胜的军队，则企业的营销管理者就是勇猛的先锋！带领团队在激烈如战场的市场竞争中，鏖战厮杀，决胜凯旋！

营销管理者往往是孤独的勇士。身处错综复杂的市场环境，面对复杂多变的竞争对手，适应变化无常的客户需求，组建团结善战的营销团队……所有这一切都需要营销管理者全身心去分析、判断、决断和实施。差之毫厘，谬以千里！成功不是偶然，是营销管理者知识、经验、信心、勇气和实务的综合能力的必然体现。将这种营销管理的综合能力不断提升以适应变化无常的环境，被称为营销管理者的学习能力。

上海交通大学实战营销管理PMM高管研修班是专为营销管理者打造的全系列营销实战能力动态提升课程。学员通过实战学习、讨论、分析、模拟和互动，查遗补漏，促使学员养成不断学习的能力，进阶为合格完美的营销管理者，恒强恒远！

让学习成为一种习惯，以更好地促进企业的和谐发展。

**院校简介**

上海交通大学创办于1896年，是中国历史最悠久、综合实力最强的著名大学之一。经过百余年的不懈努力，上海交通大学已经成为一所“综合型、研究型、国际化”的国内一流、国际知名大学，并正在向世界一流大学稳步迈进。

上海交通大学继续教育学院成立于2009年4月，前身为上海交通大学网络教育学院及成人教育学院，学院自成立起始终贯彻“把握社会需求、发掘社会热点、立足素质教育”的办学方针。开发出一系列针对企业经营管理人士的定向研修项目和针对政企的定制化培训项目。取得了优良的社会效应与反响。

**适宜人群**

具有五年或五年以上工作经验;

各大企事业单位总裁、总经理、营销总经理、营销总监、营销部门负责人、成长型企业掌门人等，具有一定的营销管理理论及实战经验。

**课程特色**

“上海交通大学实战营销管理PMM高级研修班”是上海交通大学继续教育学院在2012年下半年，结合交大MBA/EMBA优势资源及众多企业营销内训教学经验，推出的优秀营销培训项目。项目运作近五年来，获得了教授、学员和企业的一致认可，并获得了学院培训项目“年度新锐奖”和“优秀项目奖”的荣誉称号。

整个课程坚持以参与学员的实际需求为出发点。在课程设计上，充分的考虑了针对营销高管人员进行培训的实战性、前瞻性和动态化。在授课效果中，鼓励学员积极与教授课堂课下互动讨论，生动活泼之余，碰撞出在实际工作中切实可行的积极想法。

整个课程除了以学员终身制返校回炉深造为特色，引导学员积极培养学习的习惯外。更以班级为中心，将学员紧紧捏合为一个整体，拓展各行各业人脉之余，各类生动有趣的活动也使得学员的友谊日益紧密。

培养营销高管人员主动学习的习惯是整个PMM课程的初衷，生动、有效、连贯、前瞻是PMM课程的教学目标。带给学员事业和人生的帮助，使所有学员参与到PMM大家庭中感觉到轻松、愉快、互助与进步，也是我们一直不懈努力的方向。

**课程收益**

促进企业家及营销高管养成自主学习的习惯和能力

全面提升企业营销高管的宏观把控和决策思维能力。

对营销技能有深层次的纵向延 伸，对自身领导力亦有清晰的认识与提升

了解传统营销渠道建设方法，借助新型营销方式拓展营销通路；

培育建立以客户和业绩为导向的营销管理体系；

跨行业拓展人脉资源；成功企业家事业人生交流分享平台

**课程设置**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **企业**  **营销**  **战略**  **创新**  **团队**  **营销策略**  **落地** | **营销战略**  **转型与创新** | 掌握营销战略的设定要素及方法  系统梳理市场、现状、突围、优势、品牌等要素  针对性重新塑造企业可执行的发展方向 |
| **新媒体**  **营销布局** | 明确新媒体不是毒药，也不是解药的逻辑关系  掌握新媒体创新工具、传播模式特点  结合企业营销战略，规划个性新媒体营销宣传布局 |
| **策略销售工具**  **规划设计** | 找准有价值的客户及其真正需求  赢取客户的信任并影响其选择  取决于营销管理者为团队建立销售策略工具。 |
| **品牌运作与**  **渠道建设**  **融合之道** | 利用品牌开拓渠道，建立完善经销体系；  通过渠道塑造品牌，打造品牌独特价值  品牌与渠道相辅相成策略引导 |
| **运用策略**  **开拓客户**  **学习战术**  **管理**  **客户** | **管理者的**  **财务必修课** | 掌握利润、成本、现金流、价值增值及相互关系；  合理梳理利润最大化和现金流量控制的关系；  资本成本特征、机会成本陷阱和财务杠杆利用； |
| **双赢谈判**  **布局** | 帮助学员扭转固有谈判模式  建立在谈判中动态布局机制，谈判实战综合演练。  引导形成可复制的谈判策略 |
| **数据化管理的窘境及破解之道** | 介绍企业数据化管理的困境  介绍数据化管理的应用现状、流程等  以大量的案例介绍企业数据化管理的应用以及应对策略 |
| **管理者的**  **法律必修课** | 明晰企业经营、营销活动中法律风险管理理念  建立起风险管理机制  典型性法律风险防范策略实务 |
| **高效沟通与公众表达力实训** | 组织沟通技巧，和上级、下级，跨部门沟通策略  演讲内容设计与组织；表达与技巧  如何将演讲在实际工作中效用最大化 |
| **建设新型**  **营销**  **团队**  **提升**  **领导个人格局** | **营销团队建设**  **规划与管理实务** | 招募和培训Marketing人员策略及步骤  承接目标、分工配合、教练下属达成目标的方法  将考核与团队激励想结合的具体方式 |
| **国学智慧**  **引导领导之道** | 国学智慧引导心灵归属  开拓企业家视野格局  易经、儒家、道家、佛家经典的融会贯通 |
| **职场高端**  **商务礼仪** | 提升企业家的职业形象和职业素养  了解掌握商务活动中基本礼仪知识和规范  提高商务交往的成功率，树立良好的企业形象。 |
| **更多活动** | **沙龙聚会**  **商务考察**  **大型论坛**  **运动养生**  **投资合作**  **慈善活动** | 学员可结合自身兴趣爱好参加学院、班级和同学自发组织的各类活动。如  同学会/慈善公益活动/商务考察/外地游学  羽毛球俱乐部/高尔夫俱乐部/合唱团/话剧团  大型论坛/沙龙聚会/艺术品鉴赏...... |

**部分师资力量**

|  |  |
| --- | --- |
| **黄丹** | 上海交通大学安泰经济与管理学院副院长；  博士生导师、教授，被誉为“交大四大才子”之一；  国际篮球明星姚明一对一导师。 |
| **徐子远** | 德国卡尔斯鲁尔大学获得lic.rer.reg学位；  曾任教授、研究室主任、跨国公司经理、总经理等职务；  近年在可口可乐、阿尔卡特等从事培训发展、人力资源和管理咨询工作。 |
| **吕憬芊** | 谈判策略问题专家；  擅长引导企业团队规划谈判策略、谈判技巧；  上海交大实战营销管理PMM高级研修班特聘教授。 |
| **曾子亮** | 实战派营销专家、销售教练；  上海交通大学特聘营销讲师；  多家高速成长型公司常年营销顾问；  曾担任华为、惠普、施乐等多家全球500强营销高管。 |
| **刘 巍** | 职业商务礼仪导师；  澳大利亚国家培训局认证国际高级培训师；  上海APEC、世界园博会、上海世博会、上海迪斯尼项目礼仪培训师。 |
| **王厚忠** | 实战派企业法律及风控管理专家；  原某中国500强企业集团法务监察副总；  现任上海某知名律所主任。 |
| **周 颖** | 上海交通大学安泰经济与管理学院市场营销系副教授、博士；  互联网营销方向专家级学者。 |
| **周 峰** | 中国著名品牌营销专家，顶级群落创始人；  莫斯利安品牌创建人；  华东理工大学MBA课程教授，中国行动学习研究中心专业委员会委员。 |
| **张 鸣** | 上海财经大学会计学院（国家重点学科）教授；  上海财经大学会计学院副院长、博士生导师；  中国注册会计师；中国会计学会、美国会计学会、资格。 |
| **谢永能** | 国学大师，善于将企业经营发展、企业家阳光心态塑造与国学经典传承进行有序结合。 |
| **傅志勇** | 互联网+商道 应用架构师；中国商业研究所首席专家；  上海交通大学客座教授；  阿里巴巴体系多个子运营平台咨询顾问。 |
| **龚 一** | 管理哲学博士；  上海行为科学学会领导与组织发展中心培训师；  上海交大、复旦、清华MBA特约培训师 |

**服务体系**

上海交大实战营销管理高级研修班不仅是同学们事业发展的加油站，精神升华的港湾，更是学员交流互动的大平台。在这里同学既能实现五大流动，又可以凝集同学的资源力量，为同学创造个人难以实现的价值。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **五大服务平台** | **学习交流平台** | **经验交流、企业培训、游学世界** |
| **情感联系平台** | **情感交融、精神家园、人脉网络** |
| **信息交流平台** | **企业信息、品牌推广、技术嫁接** |
| **资源整合平台** | **商务交流、政企嫁接、合作发展** |
| **发展支持平台** | **专家支持、管理提升、流程再造** |

**入学申请**

1.申请人需如实填写报名申请表。

2.本人身份证复印件、最高学历证明、2张2寸证件照。

**教学安排**

1.学 制：11个月共22天课程，每月集中授课2-3天，课间穿插班级活动，周末上课。

2.上课地点：上海交通大学长宁校区（法华镇路535号）

**学习费用**

每位学员学杂费39,800元人民币，包含学费、资料费等。  
 开户名：上海交通大学         
 开户行：中国银行上海市上海交通大学支行  
 账户号：4390 5922 6890

**证书发放**

学员在通过所有考核后由上海交通大学颁发《实战营销管理(PMM)高级研修班结业证书》。

咨询电话：400-061-6586

通用报名表

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程全名 |  | | | | |
| 姓 名 |  | 性 别 |  | 出生日期 |  |
| 民 族 |  | 籍 贯 |  | 职务/职称 |  |
| 身份证号 |  | | | 工作年限 |  |
| 教育程度 | 学 历 |  | | 毕业院校 |  |
| 学 位 |  | | 专 业 |  |
| 毕业时间 |  | | 付款方式 | 银行汇款 现今付款 电子转账 | |
| 公司名称 |  | | | | |
| 电 话 |  | | | 传 真 |  |
| 手 机 |  | | | 邮 编 |  |
| 电子邮箱 |  | | | 单位性质 |  |
| 通信地址 |  | | | | |
| 工作简历 | | | | | |
|  | | | | | |
| 学习建议 | | | | | |
|  | | | | | |