**上海交大ICCI《消费升级时代餐饮总裁战略研修班》招生简章(筹）**

**项目背景**

目前我国餐饮行业大概有四万亿的刚需市场，且每年仍保持着10%左右的增速发展，潜力巨大。

与此同时，在消费升级浪潮席卷下，餐饮业面临着诸多新问题、新机会、新挑战。

--餐饮行业发展结构转变为以大众餐饮为主的纺锤形结构；

--90后逐渐成为消费主力军及新中产阶级消费的崛起，品质、个性成为主流；

--餐饮消费理念已经由单纯的吃饱吃好，升级为必须具备社交属性；

--新晋“网红”引领风骚，部分成功迎合当下大众消费习惯的新兴品牌逐渐崛起、营利节节攀升；

--苦心经营的老店，发展不断碰到天花板。获客难度越来越大，人力、租金成本高，品牌无力支撑区域扩张、产品附加价值低、客户粘性较差等问题依然未能有效解决；

--互联网+迭代加速、“1+N”的线上线下双轮驱动模式或将成为主流，零售店、小程序、--自媒体、视频推广等新营销方式兴起；

--场景对消费者视觉的冲击、进而对客单价的影响；

--倒闭率高居不下，每年接近70%的餐饮企业重新洗牌；

--市场呼唤餐饮业整体形态、产品和服务不断迭代；

--资本和技术赋能或可为餐饮业带来更多的可能性……

这些现象背后的逻辑都深深影响着餐饮行业的战略布局。

战略盈利，企业才能盈利。贴合时代大背景，上海交大ICCI推出《消费升级时代餐饮战略管理总裁研修班》，旨在帮助更多餐饮企业站在战略制高点找准自己的发展模式，定位、破局、取得高效长足发展。

**课程使命**

帮助学员企业实现模式化、品牌化、数据化、在线化的科学战略布局；

搭建行业交流及互助平台，输出学院导师资源，支持、加速学员企业发展步伐。

**招生对象**

年产值一亿以上的餐饮企业的董事长、总经理、创始人或高管。

**项目设置**

**开学典礼 校园巡礼**

**模块一：宏观环境分析**

用科学主义实证论的定量角度和人文主义的理解方法，从社会行为、社会结构、社会问题、人性、社会学心理等多重范式研究和理解餐饮行业发展、解读健康餐饮、餐饮智能化、轻餐饮化等背后的逻辑及奥秘。

**课程：《社会趋势与餐饮业发展》**

**模块二：餐饮品牌打造**

当下优秀餐饮品牌都有社交需求、尊重需求、自我需求的属性，唯权重不同。餐饮企业应将品牌作为核心竞争力以获取[差别利润](https://baike.so.com/doc/1671133-1766864.html%22%20%5Ct%20%22_blank)与价值，有效进行品牌的资产、信息化、媒介、渠道等建设及管理，满足消费者不断升级的需求、管理消费者的心智。本模块课程融入产业案例研讨，以产学研对话方式启迪思考、丰富视角、深化成效。

**课程：《品牌战略与品牌建设》**

**模块三：商业模式升维**

服务设计升级、消费场景再造、依据区域市场差异及数据化决定菜品结构和定价策略、有效运用互联网公司的进入给餐饮业带来的数字化新玩法……消费者需求不断变化的今天，当前经济形态已经颠覆了传统资源的使用模式，不断升维商业模式才能精准实时地掌握消费者喜好，实现数字化、即时化、尊享化，更好服务客户。

**课程：《服务设计思维》**

**《餐饮数据化思维》**

**《餐饮信息化与大数据》**

**模块四：运营优化**

从选址开始，结合餐饮企业的供应链管理模式，从库存管理、采购配送流程、加工管理、食材成本管理、岗位管理等角度学习将餐饮服务品质最终落到实处的关键点；同时通过新媒体提升复购率，促进行业升级与迭代；顺应餐饮零售化趋势，增加与客户的粘性，突破引流困境，将餐饮企业品牌做久做强。

**课程：《餐饮企业选址》**

**《餐饮供应链发展趋势与管理》**

**《社会化媒体运营》**

**模块五：资本助力**

何时引入资本最佳？引入资金需要做哪些必要准备？资本化运作可能面临的利益和风险？……舞好资本的双刃剑，让资本为餐饮企业的规模化、数字化、标准化发展助力。

**课程：《资本化运作与风险管控》**

**模块六：餐饮创新**

菜品创新、服务创新，场景创新……餐饮品牌还可以进行什么样的创新破局呢？精致美食和高雅艺术进行完美的融合？影视元素的植入与传播？思考如何巧妙借力跨界思维，降低创新成本、提升竞争力。

**课程：《餐饮×艺术》**

**《餐饮×影视》**

**模块七：选修课程**

《企业文化建设》

新文创CEO项目课程

**模块八：体验学习**

主题辩论会

餐饮文化系列品谈会

实体店寻访与考察

**项目顾问**

李涛：星巴克企业管理(中国)有限公司开发副总裁。

**拟聘师资**

**杨云：**企业数据分析与大数据运用专家，企业管理决策著名讲师，多所高校MBA、EMBA总裁班特聘讲师；上海市品牌授权企业协会秘书长，潮牌大嘴猴及55度杯幕后推手。

**周峰：**莫斯利安品牌创建人，华东理工大学MBA教授，光明乳业、金丝猴、中粮酒业、青岛啤酒、天和药业等知名企业品牌营销顾问，以实效的商业创意系统构建了众多行业领导品牌。

**黄蔚：**中国首家"设计咨询管理公司"桥中创始人和总裁，她先后曾担任海尔集团设计中心项目经理及通用电气GE/Fitch 设计顾问有限公司中国区首任市场总监。

**伊光旭：**飞博共创创始人兼CEO，主要从事"[社会化媒体营销](https://baike.so.com/doc/5969014-6181971.html%22%20%5Ct%20%22_blank)"和"移动互联网"业务研究，擅长[新媒体营销](https://baike.so.com/doc/2887841-3047606.html%22%20%5Ct%20%22_blank)的传播实战与创意，拥有众多过百万甚至千万粉丝的新浪微博大号。

**周颖：**上海交通大学管理学院战略营销系系副教授。

**李振勇：**经济学博士、工商管理硕士、中国创新商业模式理论体系建立者、中国成功商业模式设计系统创始人，清华大学、北京大学EMBA/总裁班课程教授。

**赵荣光：**亚洲食学论坛主席，浙江工商大学中国饮食文化研究所所长，中国食文化研究会副会长。

**入学信息**

**学习时间及安排：**

学时90课时，每2个月集中3天（周五、六、日）授课，如课程安排有变化，以实际安排为准。

**上课地点：**

上海交通大学徐汇校区(华山路1954号)

移动课堂（实际地点以通知为准）

**收费标准：**

报名费：800元/人；

研修费：68000元/人（包括培训费、教材讲义费、茶点费、教学管理费）；

研讨会、游学体验考察活动费用自理。

**课程结业：**

学员须认真参加全部课程学习，经考核合格后由上海交通大学颁发上海交通大学《消费升级时代餐饮总裁战略研修班结业证书》；该证书配有钢印、红印、统一编号，证书信息在上海交通大学官网可查阅。

**审核与录取：**

1、符合条件学员向学校提交报名表、身份证正反面复印件、最高学历证书复印件、2寸蓝底证件照4张，报名申请表可向招生老师索取；

2、申请资料由上海交通大学审核，择优录取，寄发上海交通大学《消费升级时代餐饮总裁战略研修班》录取通知书 ；

3、学员在收到录取通知书后，应在规定时间内缴纳学费（直接汇入上海交通大学银行帐户），办理学籍注册手续。

**缴费须知：**

账户名：上海交通大学

账户号：454659250319

开户行：中国银行上海市上海交通大学徐汇校区支行

备 注：请在用途栏注明“ICCI+餐饮+学员名字”

**报名须知：**

1、报名前，请仔细阅读招生简章，若有不明事宜，可咨询学院项目组。

2、报名时务必认真填写报名登记表，以便提供相关服务（如录取通知书寄送、开课讯息的发送等）；若有变化，请及时与学院联系。

3、报名时请提交缴费方式及发票抬头，以便学校财务部及时查收款项并出具发票。

4、入学前提出退班者，扣除报名费；在入学两周内因特殊原因提出退班者，扣除研修班总费用的20%；入学两周后概不退费。办理退费手续，必须持有学费发票并提交退班申请，否则一概不予办理（入学指正式报名、全额缴纳学习费用后，第一次参加课程学习）。

5、如遇课程调整或其他通知，我们会以邮件、微信及短信群发的形式告知。

**报名咨询：**

电话：400-061-6586

校方通用报名表

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
|  |