浙江大学品牌战略与营销策划专题研修班

“企业就其本质来说，就是营销和创新，没有其他。”

——德鲁克 现代管理学之父

营销是企业经营管理的核心环节。在市场竞争日益激烈的今天，从数字营销到移动商务，从网络销售到社交媒体，企业面临着全新的品牌营销挑战，要想突围，唯有变革与创新。

－企业营销如何搭上新媒体时代的快车？以实现模式创新和终端突围

－如何理解企业品牌定位、扩大品牌知名度？以不断获得竞争优势

－如何管理好比自己还优秀的业务团队？管理和营销的平衡点

浙江大学品牌战略与营销策划专题研修班专为具有战略眼光、关注营销实战的企业高管量身设计，将经典营销理论与案例有机结合，打造一个““懂营销+拿业绩+强团队””帮助企业全面提升营销竞争力。项目立足前沿与实践，汇集权威营销思想精华，与营销大师零距离探讨，品味新时代的思维盛宴。

研修特色

**模块课程：** 课程分为三个模块，模块之间既相互独立，又有内在逻辑联系。每个模块都有明确的培训目标，并围绕内容，整合学员经验和相关内容，构成相对完整的教学单元；

**师资阵容：**知名教授、实战专家、企业高管联袂执教，课程采用专家讲授 + 案例分析 + 结构化研讨+实战模拟等教学模式；

**交流平台：**依托浙江大学继续教育学院十七年企业家培训经验，构建学习资源生态圈，与校友会、俱乐部、区域分会等同学组织，智慧碰撞、资源共享。

学员收益

* 探寻营销的变与不变，构建对复杂领域的营销认知架构；
* 了解企业营销的整体流程、模型和营销增长的变革方法。诸如定位、品牌资产的建设、产品的开发和组合打发等，明白很多你陌生但常见的4P、STP、4R等内涵；
* 找到互联网时代营销实践落地方法。如你会知道诸如阶梯法、客户体验地图等诸多方法，以及它们该在何时如何运用；
* 接触新时代下的营销，诸如新零售、数字化时代的营销战略和社群营销。

研修对象

* 首席营销官、营销副总、销售总监、分公司经理、大区经理；
* 成长型企业总经理、家族企业传承人；
* 其他渴望提升营销智慧的管理者。

研修安排

* 培训学制：10个月；
* 开学时间： 年 月；
* 学习费用：28000元/人；

（包括学费、教材费、教务费、通讯录、书包、证书费和其他资源费。食宿交通自理）

* 培训方式：专题课程+案例分析+分组研讨；
* 证书授予：完成规定课程后颁发浙江大学结业证书，由浙江大学统一编号。

课程模块

|  |  |
| --- | --- |
| **第一模块：新零售数字化创新** | |
| 新零售下的战略变革思维 | 移动互联网特征及商业模式创新 |
| 大数据价值链商机应用及案例 |
| 突发性事件舆情处置和危机公关 |
| 新零售的本质与未来机会 | 新零售的前世今生与那些坑 |
| 新零售运营的必备要素 |
| 用户数字化和消费者资产运营 |
| 新零售商品、服务和供应链的重构 | 新零售给传统企业带来的挑战与机遇 |
| 大中小微企业的新零售实战案例解读 |
| 新零售的产品服务案例解析 |

|  |  |
| --- | --- |
| **第二模块：品牌与传播的力量** | |
| 品牌传播策划与创意营销 | 如何设计品牌传播架构并进行讯息提炼 |
| 如何进行创意营销沟通 |
| 如何在互联网环境中进行品牌整合营销策略 |
| 如何提高顾客的品牌忠诚度 |
| IP时代的营销方法论 | 超级IP商业价值 |
| 社群思维和IP化生存（思维/IP定位） |
| 朋友圈和个人品牌打造（拉新/养熟） |
| 微信群和社群运营（成交/裂变/运营） |

|  |  |
| --- | --- |
| **第三模块：销售铁军的打造** | |
| 超速识人与双赢谈判 | 识人机理，识人技法，识人应用 |
| 现场识人大考验 |
| 建立在谈判中动态布局机制 |
| 引导形成可复制的谈判策略 |
| 营销铁军团队打造 | 营销组织规划与激励机制体系建设 |
| 市场规划与关键客户管理 |
| 九型人格与团队人员管理 |
| 以客户为中心的狼性文化 |

|  |  |
| --- | --- |
| **增值服务** | |
| 名师名家论坛 | 名师名家论坛是浙江大学品牌化、高端化的大型论坛，是继承“求是创新”精神的品牌化知识分享活动。论坛联合当今最活跃的政界、学术界、企业界与专家领袖，政、产、企融合，现已成为政府高层与企业界、学术界相互交流沟通的重要平台和渠道，每年举办一次，已成功举办24届。 |
| 紫金论坛 | 紫金论坛是为推进浙江大学教育培训品牌化建设，为浙江大学高端培训学员提供更高水平的学习平台，每年举办一次，已成功举办8期。 |
| 校友返校日 | 校友返校日是为老学员和在读企业家搭建的回校学习交流平台。以名师授课和企业家分享为链接，各类班级活动、学员项目对接会、行业展会等交流合作活动为主要内容，每年举办1-2次。 |

拟邀师资

王小毅 浙江大学管理学院神经管理学实验室神经营销所所长、副教授

周欣悦 浙江大学管理学院市场营销学系主任、教授

李笑月 浙江大学继续教育学院企业培训部主任、副研究员

楼迎军 浙江工商大学杭州商学院副院长、教授

许焕章 国际品牌策略规划与营销策划专家

路长全 切割营销理论创始人，北京赞伯营销管理咨询有限公司董事长

李力刚 顶尖战略谈判顾问、上海来战信息董事长、美国大使馆特邀谈判专家

潘亦藩 上海交大MBA校外导师、中国首批职业经理人（全国50名）之一

陈 震 影响力教育训练集团总经理

陈起辉 极客学院董事总经理

于明鉴 杭州牛客电子商务有限公司总经理

于旭东 杭州道策网络科技有限公司董事长

极 光 实战营销专家，微信社区理论开创者上海交大 EMBA 总裁班特聘讲师，网赢研习社创始人多家上市公司微营销顾问

程广见 历任世界500强德国拜耳集团拜耳光翌公司销售管理总监

万 钧 中国十大策划家，国内首部“工业企业营销与[品牌管理](http://www.qgpx.com/neixun/pinpaiguanli/)对标指标体系”制订者

诸强新 原农夫山泉总裁助理兼全国营销总经理，海尔商学院特聘教授

汪玉明 博闻国际教育荣誉会长，中国智慧财富培训委员会主席

报名流程

* 学员向主办方提交《报名申请表》
* 审核入学资格，审核通过后，向学员发出《学习通知书》
* 学员收到录取通知书后，在规定的时间内办理相关入学手续

（缴纳学费，提交身份证复印件、三张免冠照片、名片一张）

* 浙江大学汇款信息:

户   名：浙江大学

开 户 行：工商银行杭州浙大支行

账 号：1202 0246 1991 4481 052

用　 途：“浙江大学品牌战略与营销策划专题研修班”学费

**浙江大学品牌战略与营销策划专题研修班**

报名申请表

（请真实、完整地用正楷填写表格内容，我们将对您提供的所有信息**严格保密**）

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓 名** |  | | **性 别** |  | | **出生年月** |  | **最高学历** |  |
| **工作年限** |  | | **国籍/民族** |  | | **工作单位** |  | | |
| **职 位** |  | | **单位性质** |  | | **所属行业** |  | **邮 编** |  |
| **联络方式** | **手 机** |  | | **电 话** | |  | | **传 真** |  |
| **邮 箱** |  | | **通讯**  **地址** | |  | | | |
| **身份证**  **号码** |  | | | | | | | | |
| **教育培训背景** |  | | | | | | | | |
| **报名方法** | 1、提交入学申请表，接受学院资格预审。  2、接到资格审核通过通知后，在约定时间内将研修班学费汇至以下账号：  户 名：浙江大学  开户行：工商银行杭州浙大支行  账 号：**1202 0246 1991 4481 052**  （汇款用途务必填上：**浙江大学品牌战略与营销策划专题研修班**）  3、经浙江大学继续教育学院审核后寄发《入学通知书》。  4、学员携带相关材料（身份证复印件1份，2寸证件照3张，名片若干）报到。  5、参加开学典礼，正式入学，课程学习。 | | | | | | | | |
| **申请人**  **申 明** | 1、本人所填写的全部内容属实。  2、本人愿意接受浙江大学的审核。  3、若被录取本人将遵守浙江大学校纪与班级管理规定，坚持学习，保证顺利结业。 | | | | | | | | |
| **申请人** |  | | | | **日期** | |  | | |

注：申请人保证本表所填信息真实完整，并接受统一资格审核；

获准入学，请申请人按通知要求在规定时间内完成报名交费程序，服从教学管理，坚持学习。