Niehongjun



一个企业只有两个功能，而且只有这两个功能：营销和创新。只有靠营销

和创新才能有绩效，其他的都是“成本”。

——彼得·德鲁克

****

**“企业的命脉在于——营销和创新”，**营销是企业经营的关键环节，是

企业发展的核心命脉！在微利时代和市场全球化竞争激烈的今天，企业要

想突出重围，唯有变革与创新。企业如何制定前瞻、可控的营销战略？如何

快速、高效、低成本的构建强势品牌？如何打造金牌营销团队？如何进行渠

道创新和终端突围？如何全面提高营销竞争力缔造非凡业绩？

营销创新离不开对新媒体的认知和应用，曾经以为的聊天工具和小视频

已经创富了多少企业和个人，粉丝经济更是时刻充斥和改变着每个人的传统

营销观念——营销原来还可以这样做！**营销创新与新媒体运营落地实战班**，

整合一流商学院知名教授、名企高管、资深实战派营销专家、新媒体运营才俊，

精心设计，课程融汇经典营销理论、最新实战案例，帮助企业培养营销领军

人才，全面提升营销水平，打造企业核心竞争力！



增强市场应变能力

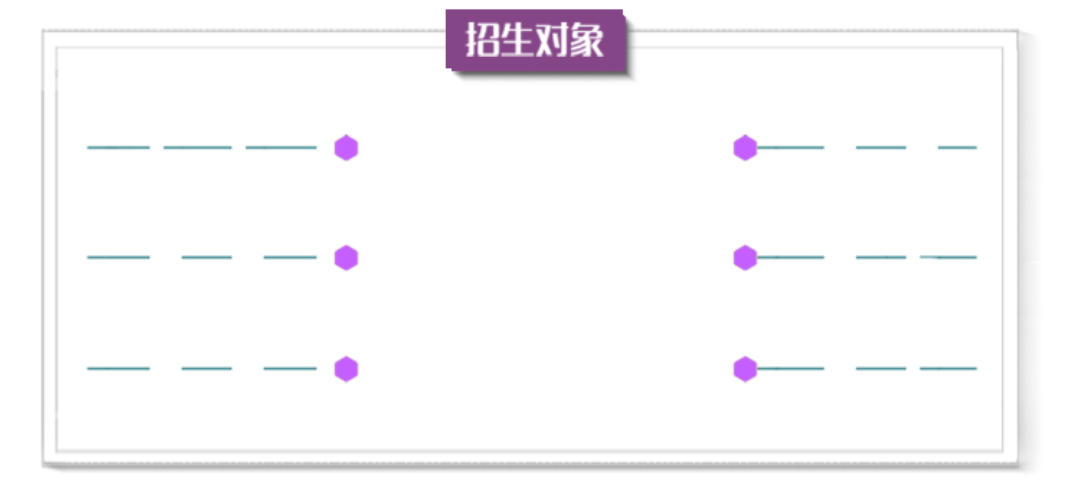
激发营销创新灵感

把控营销顶层设计。

促使营销效率、业绩最大化

以市场为导向，培养客户的忠诚度。

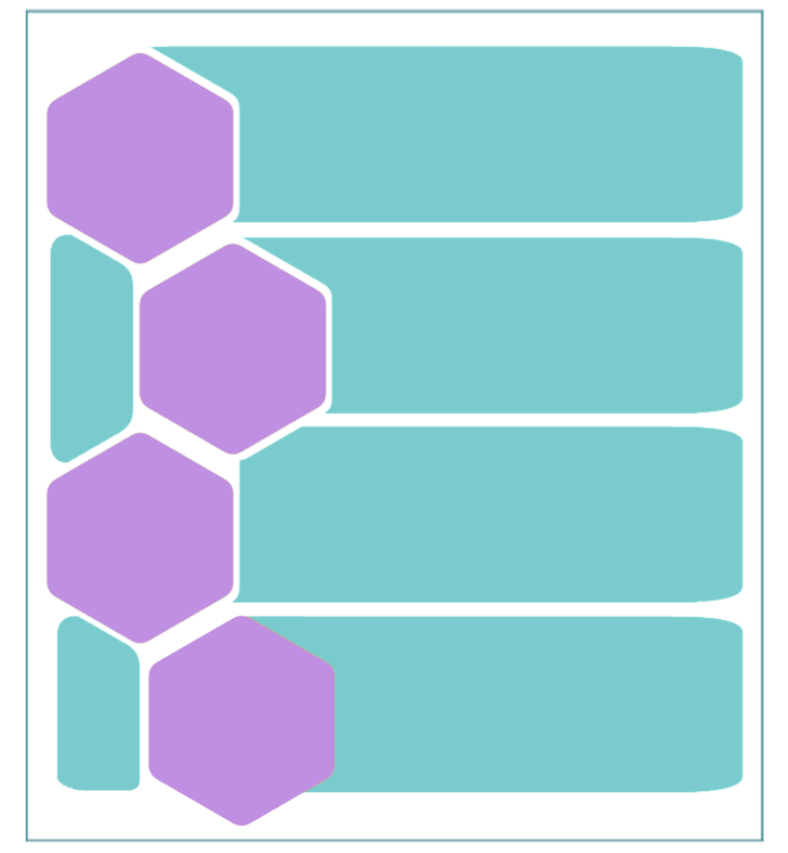
扩大企业及产品的知名度。



企业营销总经理

企业营销总监

中高层管理者



**权威师资** 顶尖教授、一流专家、名企企业高管联袂执教。

**移动课堂** 案例教学、情景模拟、走进名企、分组指导。

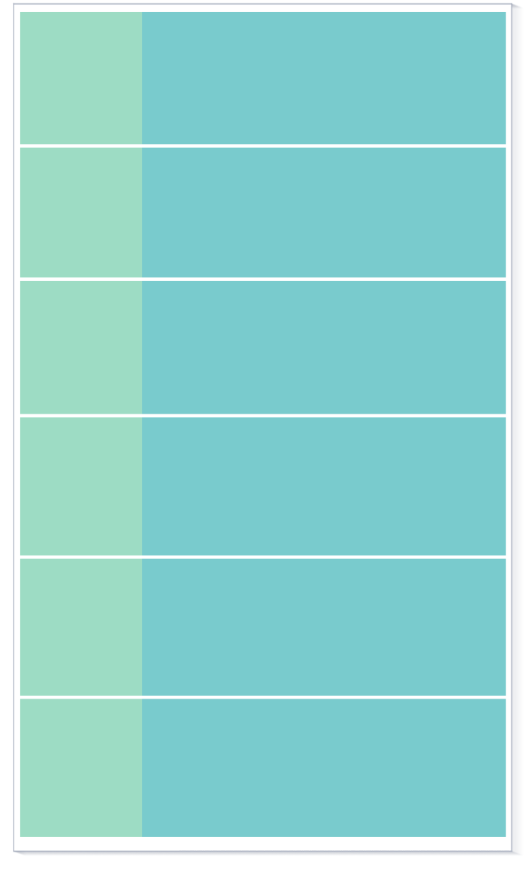
**实战内容** 为总监级高级经理量身制作、可操作性强、即学即用。

同学走访**、**班级联谊、校友沙龙、

**交流平台** 同业交流、年度论坛。

****





消费者洞察与市场竞争分析

**营销环境分析及** 目标市场选择与营销定位

**营销战略选择** 品牌战略与渠道战略

产品组合策略

营销计划制定

**营销计划与** 分析企业原有盈利模式

**盈利模式设计** 探讨盈利模式改进方案

企业最佳盈利模式：让交易裂变生长

品牌两极法则：要么第一，要么唯一

**品牌两极法则** 切割营销——将对手逼向一侧

**与产品定位** 细分市场与价格策略

产品与品牌推广：让产品自带光芒

营销渠道的竞争优势和价值分析

**渠道建设与** 渠道运作的误区

**经销商管理** 中国分销行业实例研究

如何让经销商倾心于自己的品牌

**整合营销与**  策略性整合营销

**品牌传播** 广告与促销管理

营销公关策略

利益攸关者关系管理

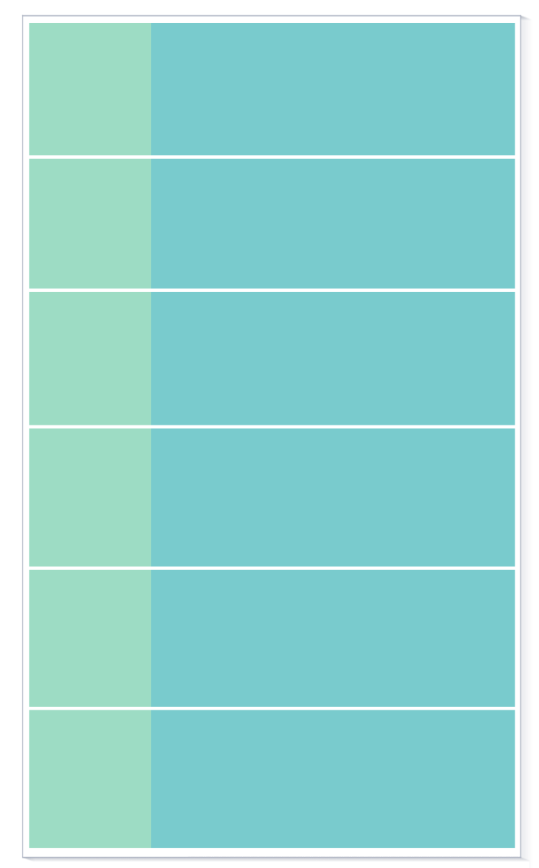
赢大客户者赢市场

**大客户拓展策略**  大客户是企业营销致胜的关键

大客户营销的最高法则是信任

商战大客户经典营销案例解读





**新媒体运营** 个人新媒体运营定位

**定位** 企业新媒体形象定位

（微信公众号/微博的设置技巧）

企业新媒体运营规划

**新媒体运营**  新媒体运营之主流拉粉策略分析

**之推广与拉新** 微信公众号快速推广吸粉

微博涨粉攻略

抖音平台巧妙引流策略

**新媒体运营** 微信公众号互动技巧

**之用户互动**  提升微博活跃度

新媒体运营转化思维

电商小程序运营策略

**社群运营**  快速搭建社群

社群运营平台的选择

社群推广与传播技巧

运营核心：拉新、留存、活跃、转化

**短视频运营**  短视频运营的工作流程

抖音内部详细推荐机制及原理

短视频叠加推荐必备内容优化点

利用选题打造爆款及实操技能

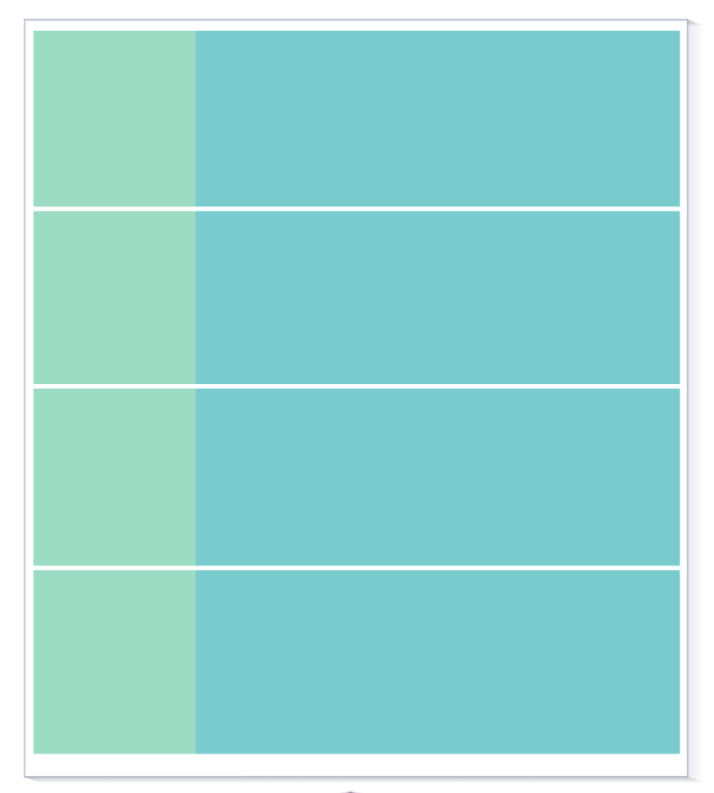
爆品的认知和思维

**爆品模式打造** 客户的痛点与尖叫点

口碑的传播与IP的打造

利用选题打造爆款及实操技能





**营销与客户关系** 营销观念的演变：4P→4C→4R

**CRM 管理**  客户关系管理的主要内容、方法和策略

客户关系大数据在营销中的应用

案例分析和企业 CRM 前景展望

**高绩效营销** 强势营销团队的实效方法

**团队建设与管理** 目标管理与绩效考核实务

全体营销人员营销实战技巧

团队建设的成功案例与实务

**管理沟通与**  商务沟通与谈判技巧

**谈判艺术**  心理调适与情绪管理

招商路演技巧设计

商务谈判的成功案例与实务

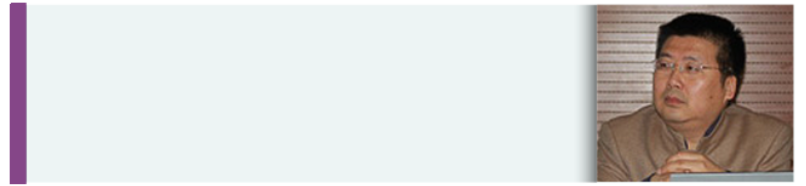
**领导个人** 领导者个人素养修炼

**魅力提升**  领导者领导艺术水平提升

如何获得上级赏识和信任

掌握教练的步骤和方法





宋学宝

清华大学经济管理学院市场营销系副教授

阎旭临

清华大学大健康研究中心研究员，美国加州

大学博士后中国区品牌课主讲教授。

路长全

当代最具价值的是实战营销专家;中国一系列

营销案列的策划人和操作者,著《切割》等著作。

李永平

中国人民大学副教授，曾作为访问学者赴英国

约克大学进修“市场营销与经济比较”。

万 钧

现受聘中国企业联合会、河北省政府高级企业

培训师、南京市、青岛市政府创业辅导专家。



丁守海

中国人民大学经济学院教授、博士生导师，国民

经济管理系副主任。

程广见

历任北京光彩国际公司董事兼总经理、德国拜

耳集团拜耳光翌公司销售管理总监。

万 力

中国名牌专家，中国国际名牌协会副会长，中

国人生科学学会副会长。

舒国华

实战营销策划专家，中国智业北京合作组织

秘书长。

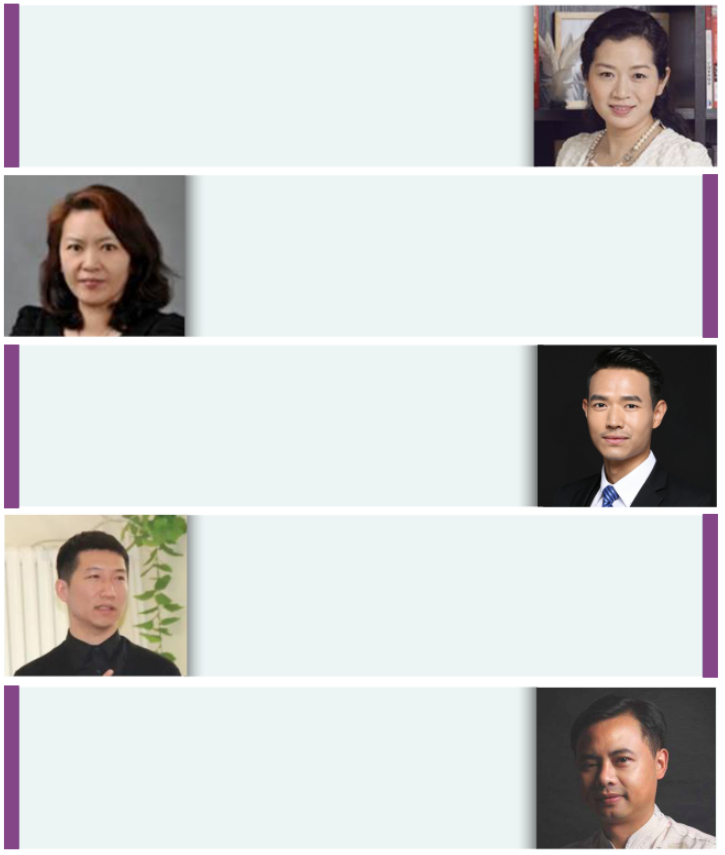
黄 宏

中国本土商业模式、营销创新设计专家。

马 媛

国内著名管理培训师，以解决问题为导向的培

训倡导者。



苏 静

超级IP打造专家，曾任劲霸男装、九牧王品牌

总监，贵人鸟直营总监。

林 海

原阿里巴巴、腾讯实战派高级经理人，某创新

型科技创业公司合伙人

金满峥

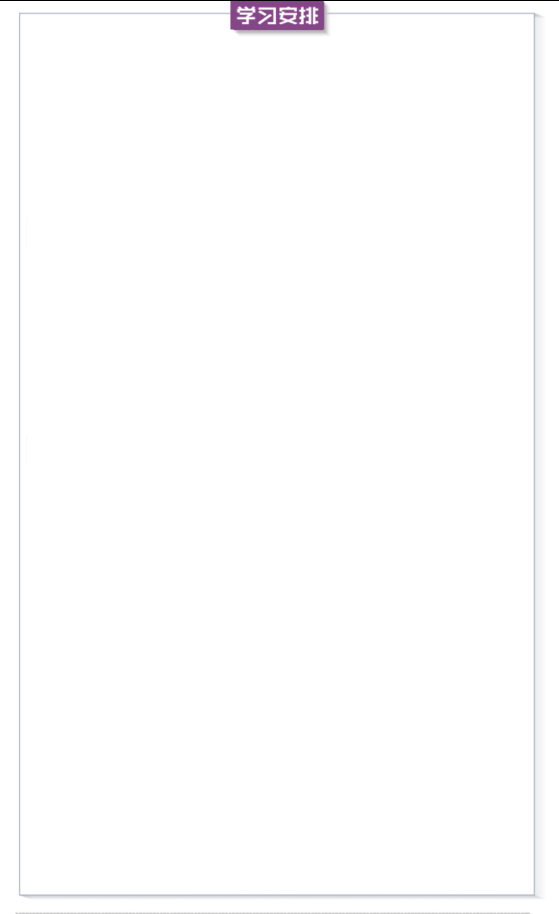
京东大学电商学院实战专家、新浪微博商学院

首席讲师、曾任新浪网区域营销经理。

黄圣淘

曾任淘宝大学讲师、阿里巴巴商学院钻石讲师、

阿百商学院院长、国教部电子商务项目研发者。



**【学制】**

每两个月集中授课一次，每次三天，共计12天。

**【开课时间】**

2020年

**【教学管理】**

1、班级设班主任一名，负责相关的教学管理工作；由班主任

协助组建班委会，选举班长、班委会人员，协助教学管理；

2、班委会组织酒会、同学联谊、互访企业、跨版资源对接等

活动；

**【学费标准】**

12800元/人（含报名费、学费、讲义费等费用），食宿由学校

协助统一安排，费用自理。

**【证书颁发】**

学完全部课程并考核合格后，统一颁发我院结业证书。

**【入学程序】**

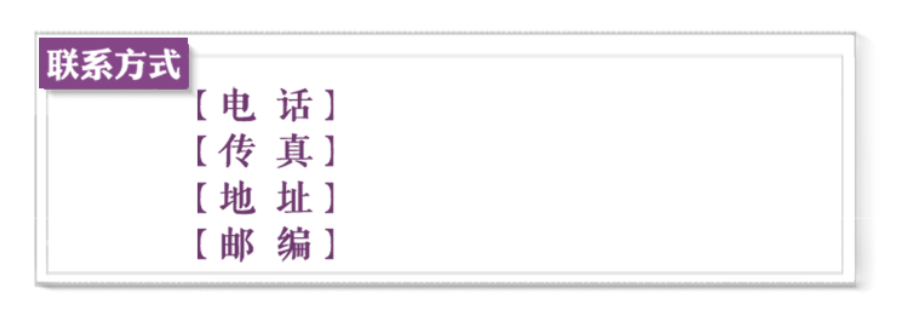
1. 填写报名申请表、身份证及学历证明复印件、公司发至招生

处;

2. 学员按规定交纳学费，并第一时间把汇款凭证传真至招生处；

3. 报到时请携带三张名片，电子版蓝底二寸照片，并出示本人

身份证原件。

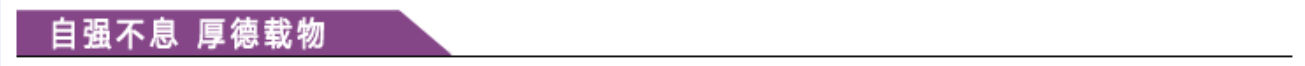


010-87697580

010-87697580

清华大学液晶大楼

100084

****

**营销创新与新媒体运营落地实战班**

报 名 表

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓 名** |  | | | | | | | **性别** | | |  | | | **年龄** | | |  | | | | | **贴照片** | | | | |
| **工作单位** |  | | | | | | | | | | | | | **职位** | | |  | | | | |
| **单位地址** |  | | | | | | | | | | | | | **邮编** | | |  | | | | |
| **固定电话** |  | | | | | | | | | **传真** | | | |  | | | | | | | |
| **手 机** |  | | | | | | | | | **E-mail** | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| **身份证号码** |  |  |  |  | |  |  | |  | | |  |  |  | |  | |  |  | |  | |  |  |  |  |
| **教育背景** | **毕业院校** | | | |  | | | | | | | | | | **学历与学位** | | | | |  | | | | | | |
| **毕业时间** | | | |  | | | | | | | | | | **专业** | | | | |  | | | | | | |
| **工作简历** |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **是否预定房间** | **□需要　 □不需要** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **您的建议与要求：**  **申请人：**  **年 月 日** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

本表复印或传真均有效，请务必详实完整填写