

**中国CEO品牌战略与营销策划研修班**

“未来的营销，是品牌的战争，以品牌去赢得市场”。

“新世纪的组织只有依靠品牌竞争了，因为除此之外它们一无所有”。

“品牌决不仅仅事关产品与销售，它是关乎企业能否跻身一流，并且基业长青的关键”



品牌已经成为企业的巨大无形资产和核心竞争力，是企业竞争的最高层次。

因应中国经济新常态，北丰商学院依托北京大学深厚的文化底蕴，联合业内几十位重量级品牌营销专家，倾力打造，隆重推出《中国CEO品牌战略与营销策划研修班》，力图提升企业的对外形象和产品的市场份额，推动我国企业品牌的国际化进程，把更多的中国品牌建设成为国际著名品牌！

**【课程体系】**

|  |
| --- |
| **第一模块：国际新趋势对品牌及品牌管理的影响** |
| 1. APP的成功运用  2. 企业社会责任价值的敏感性  3. 移动生活对于消费者需求的影响  4. 社会和中介现象  5. 消费者沟通等级的饱和  6. 消费者互动的新方式 |
| **第二模块：品牌战略与核心策略规划** |
| 1. 企业品牌战略决策过程  2. 从消费者洞察与市场契机发展品牌策略  3. 品牌核心策略规划的方法  4. 品牌系统与结构规划  5. 创意与设计力所构建的品牌竞争力  6. 品牌系统管理与营销管理 |
| **第三模块：品牌形象规划与品牌竞争力** |
| 1. 品牌形象企划实务  2. 品牌视觉识别系统规划  3. 品牌设计思维与创意  4. 品牌改造与视觉设计企划  5. 品牌形象竞争力 |
| **第四模块：品牌通路策略与连锁管理** |
| 1. 决胜渠道布局与管理决策  2. 区域市场之渠道策略与结构  3. 连锁规划与管理实务  4. 专卖店零售管理与服务企划实务  5. 商品计划管理 |
| **第五模块：品牌危机处理与公关沟通技巧** |
| 1. 危机管理导论  2. 危机管理-从“问题管理”到 “危机管理”  3. 危机风险的预防和控制  4. 高效的危机管理  5. 危机处理之媒体沟通  6. 品牌公关管理实务 |
| **第六模块：名牌(奢侈品)经营与营销策略管理** |
| 1. 奢侈品定义与特殊生态  2. 全球奢侈品经营现况  3. 奢侈品商业模式与市场区隔  4. 奢侈品创意营销  5. 奢侈品之品牌管理实务 |
| **第七模块：营销前沿探索与实践** |
| 1. 创新营销模式  2. 网上零售的营销战略  3. 社会互动与网络营销战略  4. 互联网与新型广告模式  5. 服务市场的独特性及有关服务营销战略  6. 企业营销活动对股东价值的影响 |
| **第八模块：定价战略** |
| 1. 定价的“使命”  2. 定价的杠杆要素和准则  3. “恰当的价格”：企业必须在向内看和向外看之间达到一种平衡  4. 打造最佳定价策略  5. 价格竞争的三大推动力量  6. 差异化定价：让客户帮助设定价格  7. 价格促销  8. 打造战略性定价组织 |
| **第九模块：数字营销理论与实践** |
| 1. 营销沟通的逻辑  2. 互联网与营销沟通  3. 利用展示和搜索  4. 利用社会化媒体  5. 数字营销新趋势  6. 在移动互联网时代的中国打造强品牌  7. 数字化营销及整合营销  8. 数字时代的渠道变迁  9. 数字营销ROI |

**【部分师资】**



**徐菁**

北京大学光华管理学院市场营销系教授

银泰公益管理研究中心主任

**于春玲**

清华大学经济管理学院

市场营销系

教授



**诸强新**

北京大学经济学院特聘讲师

中国实战营销战略专家

中国十大杰出营销人

**王锐**

北京大学光华管理学院市场营销系副教授，博士生导师



**刘启明**

北京大学经济学院特聘讲师

非对称战略理论的创立和践行者

**裴章先**

北京大学经济学院特聘讲师

沙盘模拟演练导师

实战派高级培训师



**张利**

北京大学经济学院特聘讲师

国内著名实战派营销专家

**孟昭春**

北京大学经济学院特聘讲师

实战营销专家

大客户销售专家



**路长全**

北京大学经济学院特聘讲师

切割营销理论创始人

伊利集团 原副总裁

**龙平**

北京大学经济学院特聘讲师

国内实战派营销专家

销售管理培训专家

**【招生对象】**

企业品牌管理部、企划部、市场部等部门相关负责人；广告、公关等营销传播机构策划、创意总监、品牌经理。

**【学习安排】**

学制一年，每两月集中授课2-3天

**【学习费用】**

1. RMB 2万元/人（学员学习期间的食宿费、交通费自理）

**【报名咨询】**

**联系人：王老师**

**联系电话：18511352185（同微信号）**