

清大营销管理与创新实战（CMO）高端班

（源自一清华大学实战营销总监（CMO）高端班）

联系人：王老师 报名电话:18600273367(微信)

鼎力中国 营销世界



营销 19 年学员分布简图

营销强者得天下！课程旨在培养基业长青型企业商战领航人！

【导言】

数字时代，风云变幻，经济环境随之变化多端，致使企业亟待寻求新的发展方向和业务增长点；知己知彼，方能百战不殆，做为企业管理层更需审时度势，全方位系统学习数字化时代营销新理论，立足前沿与实战，激发营销创新灵感，本土化与国际化相碰撞，增强企业竞争力；

“清大营销管理与创新实战（CMO）高端班”（源自—清华大学实战营销总监（CMO）高端班）让你与营销大师零距离沟通，品味高水平的思维盛宴，突破企业发展瓶颈，从而培养出在未来商战中基业长青的企业领航人！

【课程收益】

系统学习营销经典知识体系，激发营销创新灵感，缔造非凡营销业绩，拓展高端人脉资源

【师资阵容】

以清华、北大等世界名校资深教授；知名实战派营销专家；一流企业的营销高管为主力阵容

【学习时间】

学制一年至一年半，每 2 个月学习一次，每次 2 至 3 天

【学习地点】

北京 清华科技园

【学习费用】

RMB 29800 元/人（含学费、教材费、资料费、茶点等）

【招生对象】

董事长、总经理、营销总监、营销经理 等企业营销中高层管理者

【证书颁发】

学员完成全部课程学习，并提交结业论文，经考核合格，颁发结业证书

【联系人】

营销强者得天下！课程旨在培养基业长青型企业商战领航人！

【前瞻创新课程体系】六大模块，18 门核心课程

模块一：AI 大模型：开启营销创新“智”变新引擎		
AI 大模型在营销创新中的有效应用	营销策划与活动策划实战指南	《企业短视频营销+直播电商》实操策略
AI 大模型赋能营销创新之传播：需求洞察与品牌传播 AI 大模型赋能营销创新之成交：超级转化与沟通设计 AI 大模型赋能营销创新之竞争：竞争分析与差异塑造 AI 大模型赋能营销创新之盈利：资源整合与盈利提升	营销策划和活动策划基础 电商和直播电商市场分析 营销策划策略 活动策划流程与方法 电商活动策划 直播电商活动策划 活动执行与监控 营销策划和活动策划的创新	爆款产品的规划和打造方法 新时代营销的客户引流与流量增长 不同行业营销案例对比分析 线上线下营销策略与营业额增长
模块二：打造高效营销团队		
业绩倍增 五步打造高绩效营销团队	高效成功营销谈判技巧	人才的选育留用
构建及解读高绩效营销团队构成模型,使其现有团队能够快速迭代与复制 构建团队凝聚力和战斗力工具系统,使其掌握影响、赋能团队业绩增长 构建及分享营销团队的管理思维及格局,使其能凝聚人心、激励人在优化及重塑营销团队的管理策略及途径,使其能规范运营、创新发展 帮助营销团队突破管理瓶颈,收获工具方法,实现营销变现及持续增值	谈判从来就是不平等的 为什么说局势、气势会影响谈判进程 谈判的“市”如何在均势情况下寻求共赢 谈判中的“事”则是必须掌握的沟通技巧 谈判结束后必要的反思	如何成为合格的领导人 甄选企业销售精英 训练销售教练：做好教练、让高手高飞与把人才留住
模块三：实战营销创新模式		
破解增长密码：流量让产品卖爆“业绩增长再增长”密训	整合营销传播（IMC）	大客户拓展策略
2025 年度 7 大增长策略 八大方法解决拓客引流 八种模型解析卖爆思维 触达优质资源持续变现 超级个体放大品牌势能 复盘：不惧万众阻挡，只怕自己投降	策略性整合营销 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
模块四：营销渠道与通路		
企业困境突破“跨越式营销”	统一战线、合作共赢--渠道体系建设与经销商管理	营销沙盘模拟
跨越式营销 盈利设计篇 管理激励篇	战略升级篇 品牌促销篇 客户拓展篇	渠道体系规划与渠道开发 目标渠道开发与合作促成 营销目标与渠道营销管理 渠道体系经营与管理策略 复盘：渠道体系建设与经销商管理
战略升级篇 品牌促销篇 客户拓展篇	渠道体系规划与渠道开发 目标渠道开发与合作促成 营销目标与渠道营销管理 渠道体系经营与管理策略 复盘：渠道体系建设与经销商管理	战略与计划：企业经营的全局观等 营销必备财务：财务报表分析等 市场营销管理：市场分析与预测等 团队协作与沟通：战略沟通，跨部门沟通等

营销强者得天下！课程旨在培养基业长青型企业商战领航人！

模块五：营销实战与创新		
发现-突破企业增长瓶颈	创新营销战略	品牌定位营销
发现营销不是创造 发现行业是大机会之源 发现创意是天地人馈赠的 发现市场不变的力量 发现战略执行的简洁性 发现和提炼的萃取过程 “发现”背后的心法	数字时代理念创新与蓝海战略 如何创新企业赢利模式 市场营销战略与竞争优势建立 如何不战而屈人之兵	什么是定位？营销定位的方向 定位的时代特征，营销定位的前提 营销定位的基本方面：消费者定位、产品定位、价格定位、市场定位、广告定位
模块六：品牌运作与媒体传播		
品牌 4s 战略-快速高效构建强势品牌	品牌创新与营销策划	新媒体时代的舆论引导和危机应对
差异表达：成功品牌的核心运作 产品表达：成功运作品牌的关键 位次表达：高端品牌成功的关键 关系人表达：如何建立强势品牌	如何全球化思维且本土化依托 核心产品的运作规律 如何让产品创新彰显优势 王道营销	新媒体时代的舆情特点 站在战略的高度看媒体 危机中的媒体与公众策略 危机传播的处理原则

【领航师资】（部分）专注于实战实用，精选顶级师资



荆建林：现任清华大学经管学院课程教授，中国石化集团首席教育专家；中国战略研究会特约研究员，并担任该会企业经营与战略部主任。



路长全：当代最具有价值的实战营销专家；中国一系列营销案列的策划人和操作者，其所著《切割》《软战争》《营销纲领》等成为当代中国营销指南针式的著作。



程广见：销售与回款领域的跨界专家、大客户营销管理实战派讲师、2007 年成为职业培训师；十多年来面授学员十万人，课时超过 10000 小时。



栾帆：中国传媒大学播音系；中国人民大学新闻系，新闻学硕士；CCTV《品牌故事》总编；清华大学职业经理训练中心教授会成员。



汪韦伯：清华大学麻省理工国际工商管理硕士；原世界五百强 UTC OTIS 高级营销经理；高级沙盘模拟培训师；领航者沙盘课程开发者；斯隆系列沙盘课程首席开发专家。

营销强者得天下！课程旨在培养基业长青型企业商战领航人！



李永平：中国人民大学副教授，经济学学士，作为访问学者赴英国约克大学进修“市场营销与经济比较”。



窦毅：南开大学毕业，曾任华为公司海外副总裁，先后服务于通讯、互联网、军工行业等，能够结合不同的行业特点和企业特点，快速提升组织能力并取得市场的认可和组织的快速发展。



张子凡：产业结构改造师/产业投资人，中国培训界第二代名师，曾带领多家企业通过营销创新实现业绩超高速增长，28 天完成抖音 0 到 50 万粉丝的飞速跨越，随后用时 33 天打造千人付费社群。



梁晓峰：互联网经济探索与研究者、互联网品牌建设专家、世界数字经济大会特邀嘉宾、中国义博会特邀嘉宾、短视频实战培训师、微商操盘落地导师。



肖阳：在清华大学被称为“是能给专家讲课的专家”，曾亲率咨询团队指导百亿企业贵州轮胎三个月内销售增长 10 个亿，市值翻了一翻。创立了“师董会”线上平台 (SDH)，在美国纳斯达克成功上市。



郭成林：导火索咨询机构董事长（原尚域咨询），躬身咨询实践十九年，服务过的企业从年销售额数百万到千亿级别皆有、跨行业十余个。



黄光伟：资深网络营销人和电商人，在数字营销、电子商务领域从业 15 年，并兼任多家企业品牌营销策略管理与电商运营顾问。



金超：中央党校国资委“双百行动”400 家央企高管授课主讲，中国知名模式创新咨询专家，独创“商业模式、管理模式、营销模式”三维联动创新系统。



李大志：海洋生物学硕士、社会心理学博士，组织行为学和营销心理学独立学者，清华、北大等多所高校特聘讲师，企业家学员超过 20000 人。

营销强者得天下！课程旨在培养基业长青型企业商战领航人！

【学员感言】

营销班真的给我开启了职业、工作、生活的一扇窗，使我的职业生涯更自信，工作更从容，生活更丰富多彩，同时带来了无穷的快乐。总之，营销班给了我知识智慧，友情和力量，我以上了营销班而自豪，我以拥有这么多优秀的同学而骄傲。这一切，要感谢班主任刘老师，还有小门老师、小白老师.....我上了营销班，自信而充实并且为之骄傲！

— 石剑青

我认为我来参加营销班的学习，是在正确的时间、正确的地点、做了一件正确的事。经历学习的过程中，解决了不惑，愉悦了心情，增强了自信，结缘了朋友，带来了健康，岂能不快乐？！我学习，我快乐！

— 姜志刚

我深深爱上了我们这个班级，期待着每一次与大家相聚。怀揣着一颗谦恭的心同大家一起聆听最前端的营销知识，真诚的与同学们相处，感恩所有为我们这个班费心、出力的每一位老师和班委。

— 宋琳

营销管理与创新实战(CMO)高端班的课程，令我茅塞顿开，不但扩展了自己的知识体系，并且使我找到了营销管理和创新的方向，尤其是百闻不如一见的路长全路老师的课程，不但抛砖引玉，分析透彻，解析原理，更是以实战的案例引导我们大家，层层深入，步步为赢~ 古语有，蚓无爪牙之利，筋骨之强，上食埃土，下饮黄泉，用心专也。所以我要用我所学，为我们的企业发展进程添砖加瓦~

— 张胜华

营销强者得天下！课程旨在培养基业长青型企业商战领航人！

营销班十九年回顾 (始于2007年, 24年11月48期开学典礼)



营销强者得天下! 课程旨在培养基业长青型企业商战领航人!