



首席营销管理MBA课程定制项目

营销管理重塑 打造业绩倍增
教育咨询相辅 赋能企业成长



师承名家 精英同窗 教育护航 领袖行业



D 项目简介 DESCRIPTION

进入21世纪，互联网、科技革命和产业革命兴起，全球的产业和经济竞争格局、竞争业态正在经历人类历史上最大规模的重塑，面临越来越大的变化与挑战，传统思维的打破，新商业、新战略、新模式、新营销、新组织快速迭代，我们成长了吗？

携手名师、名校、名企，与时代华商商学院共同研发、开设首席营销管理MBA课程企业定制项目，旨在为粤港澳大湾区行业领军企业赋能，培养、提升、输送营销专业人才，解决痛点、拥抱变化，让业绩可控、持续增长。聚集顶级师资、名企参访、营销大联盟，为企业打造核心营销精英，助力企业引领行业未来，成就新一代商业领袖。

亚太华商发展促进会携手一流教育资源
赋能企业，陪伴成长，培养未来首席营销人才

C 课程体系 CURRICULUM STRUCTURE

营销战略 策略制定

《营销新思维》

- ★企业经营的原则
- ★盈利模式与企业竞争
- ★营销与资源整合

《消费者行为学与营销策略》

- ★深入了解消费者的思维模式、习惯和工具
- ★掌握如何将策略对应于行动
- ★为自己的产品寻找定位的方式

《竞争性营销策略》

- ★传统营销的缺陷和问题
- ★基于以需求为细分定位的营销策略和方法
- ★基于客户关系管理的营销策略和方法

《营销哲学与营销文化》

- ★营销哲学
- ★营销文化建设
- ★企业管理伦理

实战营销 高效运营

《15大销售管理问题解决之道》

- ★为学员解决15大销售管理中常见的棘手问题
- ★向管理要效益

《顶尖营销人才甄选》

- ★销售人才甄选技巧
- ★高效销售团队的构建技术
- ★销售人才的保留与激励

《高效销售团队的管理与管理技能提升》

- ★帮助学员提高个人管理技能
- ★以恰当的的领导风格、辅导技能与激励技能影响销售团队
- ★诊断和管理自己销售队伍的发展阶段所面临的问题和挑战

《传统企业升级电商与互联网创新发展》

- ★提高线上线下业绩，降低线上线下营销成本
- ★数字化营销方法
- ★利用互联网完善产品规划、定价和线下选址等决策

中山大学



时代华商商学院
TIME HUIHANG BUSINESS SCHOOL



实战营销 业绩管控

《微利时代的低成本公关管理》

- ★微利时代创新对企业竞争与营销突破的重要性
- ★突破营销难题与瓶颈的策略
- ★运用除传统的价格战、广告战以外极具杀伤力的公关营销技巧

《营销管理人员的财务管理》

- ★营销定位与财务环境——营销策略的财务计算
- ★营销人员必备的财务思维——财务报告是企业经营与营销管理仪表盘
- ★如何正确了解客户的财务信息？——三大财务报表解读

《渠道建设与经销商管理》

- ★渠道规划、设计策略
- ★渠道选择、渠道培训、渠道激励
- ★渠道业绩评估、冲突管理与控制

《客户关系管理》

- ★提升客户的满意度与忠诚度
- ★挖掘客户深度需求与价值呈现
- ★信用管理维系客户关系

实战营销 营销技巧

《营销管理沙盘模拟实战》

- ★收集信息和测量市场需求
- ★模拟市场运营，把失败留在课堂，把成功带回企业

《大客户顾问式营销》

- ★学会如何找对人、说对话
- ★掌握销售心理学和人性三个规律
- ★工具分享：制作营销工具六把快刀

《谈判博弈》

- ★设计有效的销售谈判流程
- ★销售谈判如何搜集信息

《专业收款技巧》

- ★增强相关人员的专业收款知识
- ★理顺内部及外部收款流程
- ★提高相关收款人员的实际沟通与操作技巧

实战营销 团队赋能

《教练技术的应用》

- ★帮助管理者快速了解人性，集聚人脉资源，增强团队凝聚力
- ★融合了NLP教练技术、萨提亚专业知识和、经营管理实践理论以及企业教练技术的精髓，帮助当事人以最佳状态去达成目标

《激活个体与组织》

- ★变自生变，组织成员拥有持续创造力是根本解决之道
- ★自驱动变革文化，管理不确定性，获取持续成长的管理秘诀
- ★基于契约的信任，设立新激励，打破内部平衡

《论坛讲座》

- ★名家讲座
- ★企业家成功论坛
- ★高峰论坛

新锐营销 时代同频

《电子商务与网络营销——新常态下的互联网思维》

- ★互联网交易心理
- ★免费网络推广
- ★创新网络+营销的组合

《O2O全渠道和移动布局》

- ★O2O销售模式系统分析及关键点
- ★O2O成功案例剖析
- ★利用移动互联网工具和技术帮助传统企业线上线下融合

《微赢天下，微力无边》

- ★微博营销
- ★微信营销
- ★微视频营销

《互联网环境下的切割营销与品牌两极法则》

- ★切割营销——塑造鲜明的产品魅力
- ★大切割——大切割掀起大波澜
- ★品牌两极法则——要么“第一”要么“唯一”

深圳分教中心



培训节论坛：



龙永图

《全球视野下的中美关系》



刘润

《跨越企业生命周期的“永动机”》



高金平

《商业战略与税收筹划》

王瀚骏



中国消费者研究、品牌建设专家，2006、2008、2011年度中国十大营销专家，知名风险投资及基金管理人，易达明（中国）企业咨询有限公司创始合伙人。曾就职于美国百事可乐/百事食品（亚洲）公司担任市场总监职务。

李力刚



著名实战谈判专家，中国猎课网创始人。美国大使馆三次特邀实战谈判专家。搜狐营销顾问，阿里巴巴战略合作讲师。连续三年荣获搜狐年度最佳人气讲师。

诸强新



中国实战营销战略专家，智慧商圈社群“诸葛会”创始人、私董会教练，阿里集团“天下网商”特聘专家。20年国际及本土企业营销管理经验。可口可乐中国首批营销精英，农夫山泉创业元老、原农夫山泉全国营销总经理。

龙平



中国营销招聘第一人（百度、雅虎3年排名结果），中国猎头研究中心高级研究员，中央电视台《劳动与就业》栏目专家，联合国粮农组织（FAO）中国中心高级教官。

路长全



营销战略与品牌运营专家，“切割营销”及“品牌两极法则”创始人，中国营销巨匠，众多成功企业幕后导师。每年有数万企业家和管理者聆听他的智慧。曾任伊利集团、远大集团、跨国公司等大中型企业集团高管。

陈艺新



中山大学高教院客座教授；MCF国际Meta-Coaching协会认证大成教练；ACMC国际认证团队教练；NLP国际认证授权导师；NLP国际高级执行师；萨提亚国际认证治疗师。

陈震



中小企业销售辅导顾问师，职业培训师。《铁军销售系统》创建人。清华大学、浙江大学、上海交大特聘讲师，分众传媒集团公司唯一常聘销售谈判教练。

郭彬



工商管理专业EMBA。中国大陆第一代、本土、实战派培训讲师，曾被评为中国十大优秀培训师。

程广见



营销管理实战派讲师，十五年海内外公司销售管理工作经历，具有丰富的市场营销、销售及管理经验。连续七年荣获影响力教育集团年度金牌讲师称号。

张利



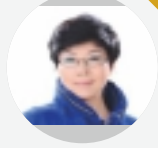
著名战略营销专家、新商业的观察者、新营销的研究者、新媒体的实践者。中山大学总裁高级研修班、营销总监班客座教授。对中国房地产业、电信业、制造业、医药业、饲料业、建材业等行业有深入研究。

寇飞



云树电商创始人、CEO；曾任修正药业集团市场总监、淘宝商城运营负责人、上品百货总经理、英特华集团高级副总裁等等。

徐晓莉



蓝山资本高级项目合伙人；上海隼华投资董事；大学教授，北京大学汇丰商学院、浙江大学、中山大学管理学院课程教授；中国注册会计师，中国财务管理协会专家委员；北京财税研究院副院长，纳税人俱乐部财税专家，企业独立董事，管理顾问。

翟新兵



中国实战派管理专家，曾为中石化、中石油、国家电网、中国移动、中国邮政等数百家著名企业做管理顾问和企业诊断。

彭于寿



实战派高级培训师，沙盘培训专家，中国沙盘模拟实战教学研究院副院长，北京嘉得迪瑞企业管理顾问公司高级合伙人。

大咖讲座：



马成功

《打造超级组织》



叶建平

《破局个税改革与社保“改嫁”》



黄若

《新零售时代的营销改革》

A 行动学习 ACTION LEARNING

汇聚知名企业 精英同窗智享

将知识融入企业文化之精髓
将智慧化作公司前行之航灯



标杆企业参访 实战案例分享 激发创新思维



A 校友平台 ALUMNI PLATFORM

营销大联盟

为了更好地促进学员间的交流学习、搭建跨班级的学习沟通平台，时代华商商学院各班级自发组织了各类同学联盟，通过定期举办不同类型的沙龙、专题讨论、标杆企业走访等主题活动，深化同学感情，整合同学资源，推动个人与企业的进步。



长江商学院华商商业领袖班走进阿里巴巴杭州总部



长江商学院毕业课程·项兵院长讲授



2018年9月千人毕业盛典



2018年学员运动会



第十届营销大联盟活动——无颠覆，不营销



首届培训节大咖讲座



2015年12月董事长学习圈名企走访深圳华为总部



魏杰教授专题论坛



2019年同学会年会



“玄奘之路”戈壁挑战



人力联盟——人力资源联盟主题沙龙



第十届营销大联盟——嘉宾分享

华商企业家校友联合会

华商企业家校友联合会是华商系同学会的联盟组织，包括中山大学华商MBA同学会、北大汇丰EDP广东同学会、时代华商同学会总会、亚太华商发展促进会、长江商学院华商商业领袖项目同学会、华商首席营销管理MBA项目深圳同学会、北大汇丰EDP佛山同学会、营销大联盟。各同学会会长、秘书长担任联合主席，各同学会主要干部担任副主席或常委。



P 项目亮点

PROJECT HIGHLIGHTS

2007年营销课程由中山大学开办，历经11年，开设了38个班，累计超过2000位企业家、营销管理人员参加学习。高达81%学员转介绍率说明课程满意度。



专业学习营销管理，六大课程模块助力企业业绩提升：

- 1.营销战略 策略制定
- 2.实战营销 高效运营
- 3.实战营销 业绩管控
- 4.实战营销 营销技巧
- 5.实战营销 团队赋能
- 6.新锐营销 时代同频



交流学习：名师 名家 名企 大咖授课
案例教学：开拓视野、实战演练
行动学习：学习研讨、企业走访

- 1.营销专业训练，团队高效成长
- 2.高端营销圈，专属智囊团
- 3.营销大联盟，资源大对接

☑ 项目受众

总经理、营销总经理、营销总监、营销经理等中高层管理者。

☑ 学习时间

学制一年，每月授课2-4天，周末上课，每天学时为6小时。

☑ 授课方式

以案例教学为核心，课堂实战模拟，让学员带着问题来，带着答案走。

☑ 学习证书

按教学计划完成全部课程，可获得“首席营销管理MBA课程”结业证书。

☑ 报名流程

提交报名表及个人资料→入学资格审核→发放录取通知书→交纳学费

（学员须提交身份证复印件、名片2张、背书姓名的2寸彩照4张、公司文字简介、学历证明）

博學 審問 慎思 明辨 篤行

孫文

时代华商商学院

是从事高端工商管理培训的专业教育培训机构，前身为中山大学高等继续教育学院培训二部。从 2000 年至今，十八年的办学经历，与中山大学、北京大学、清华大学、长江商学院等著名院校合作在珠三角主要城市开办各类管理课程培训班，每年超600天次的课程、完善的教学服务、高端互动的学员商圈平台搭建，获得超过23783名学员9320家企业的信赖，学员转介绍率高达82.3%，是高端教育学习平台，被中华网、21CN教育和教育联展网授予“华南最具综合实力机构”称号。

2016 年 8 月 3 日，广州时代华商人才培训股份有限公司（股票代码：838284，股票简称：时代华商）正式在新三板挂牌，是华南地区最具实力与影响力的教育品牌。

亚太华商发展促进会

是由来自华南地区、港澳台及东南亚被推荐的骨干企业家，于 2010年12月共同筹备发起的亚太华商发展促进会，现已成为具有重要影响力的社会团体。创立以来，本会与中山大学、北京大学汇丰商学院、北京大学民营经济研究院等知名高校及科研机构建立深度的交流与合作。

2014年，亚太华商发展促进会与长江商学院强强联合，共同成功开办了两期《长江商学院华商商业领袖企业金融管理与创新》定制项目，打造深具影响的商业领袖培育项目。为中国及大中华地区行业领军企业人才培养提供一流的综合解决方案。

本着“交流、合作、创新、共赢”的原则，亚太华商发展促进会将进一步发挥桥梁纽带作用，秉承华商坚韧不拔的创业精神，建立华商快速服务通道，为新时代华商壮大发展助力。

时代华商深圳分教中心

深圳地址：深圳市南山区粤海街道深圳湾科技生态园

广州地址：广州市海珠区新港西路82号轻纺交易园G区