

北大研修班二维码



|  |
| --- |
| **北大博雅新零售（总裁班）·课程设置** |
| **NO1·新零售模式** |
| ① 商业模式六要素② 商业模式升级解析：新零售  ③ 微商组织机构变革  ④ 新零售思维模式  ⑤ 新零售盈利模式 |
| **NO2·新零售营销** |
| ①新零售产品包装及服务创新  ②营销策略：性感营销、全网营销、新媒体营销  ③新零售营销通路：线上结合线下、渠道升级 |
| **NO3·新零售运营** |
| ① 新零售运营体系构建  ② 新零售流量策划与实施  ③ 新零售团队建设和裂变  ④ 新零售网红效应  ⑤ 新零售精准营销 |

|  |  |
| --- | --- |
| **北大博雅新零售（总裁班）·部分师资** | |
| 朱朝庆 | 全网营销优化设计大师，开拓明天（证券代码：833009）合伙人、拼图资本合伙人，当代微商模式研究中心高级研究员，清华、北大、人大、中大、浙大等高校总裁班特邀讲师。 |
| 李铭洋 | 黑骏马部落发起人，当代科辉运营合伙人，豆丁方所合伙人，会客现场合伙人；16年市场营销工作经验，俏十岁、黄金密码微商体系服务商。 |
| 夏雪峰 | 微商明星导师、中国国际电子商务中心及中国电子商务协会创业分会移动运营专家，365团队创始人，韩瘦国际、御惠堂、创梦团队特聘顾问，《微信营销应该这样做》作者。 |
| 何万斌 | 著名互联网专家，畅销书《决战互联网+》作者，曾担纲清华大学互联网思维特训营主讲人，并为北大、浙大等广泛授课。 |
| **北大博雅新零售（总裁班）·教务管理** | |
| 学习对象 | 企业总裁、销售总监、微商领袖 |
| 上课地点 | 北京·北大。 |
| 学习周期 | 3天 |
| 学习费用 | 3680元/人 |
| 学籍管理 | 颁发结业证书，可供组织、人事参阅 |

**联系方式：联系人 ：陈老师、王老师 电话：010-59480917**

**学员报名申请表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **入学指引**  欢迎您加入“**北大博雅新零售总裁班**”，我们承诺对您在申请表中所提供的全部信息严格保密。 | | | | | | | | | | | 一寸蓝底  免冠照片 |
| **个人信息（要求字迹工整）** | | | | | | | | | | |
| 姓 名 |  | | 性 别 |  | | | | 学 历 |  | | |
| 常驻地 |  | | 出生日期 | | 年 月 日 | | | | | | |
| 身份证号 | |  | | | | | | | | | |
| 电 话 | |  | | | | E-mail | |  | | | |
| 所在单位 | |  | | | | | | 职 务 | |  | |
| 紧急联系人 | |  | | | | 联系人电话 | |  | | | |
| **单位信息（要求字迹工整）** | | | | | | | | | | | |
| 成立时间 | |  | | | | 主营产品 | |  | | | |
| 团队规模  (√) | | □500人以下 | | | | | □500-1000人 | | | | |
| □1000-3000人 | | | | | □3000人以上 | | | | |
| 单位地址 | |  | | | | | | | | | |
| **声明：**我在以上报名表中所提供的一切资料真实、可靠。我知道报名材料中提供虚假、错误信息或遗漏信息导致的后果自负。  **申请人（签字）： 日期： 年 月 日** | | | | | | | | | | | |
| **推荐人信息** | | | | | | | | | | | |
| 推荐人 | |  | | | | 电 话 | |  | | | |
| 邮 箱 | |  | | | | 传 真 | |  | | | |
| **注：入学需提交资料**   1. **身份证正反面复印件1张，②2寸蓝底免冠照片8张，③1寸蓝底免冠照片4张。** | | | | | | | | | | | |