**企业品牌与竞争定位**

**高级课程**

招生简章

**品牌与竞争定位·咨询式学习**

**▍项目背景**

◆**本课程为推动企业业绩倍增打造！**

◆**本课程为提升企业的利润率打造！**

◆**本课程为提升企业品牌影响力打造！**

商业竞争的本质是认知战。而品牌则是商业竞争中的标志符号。彼得•德鲁克曾说过“21世纪的组织只有依靠品牌竞争，因为除此之外他们一无所有。”

**品牌战略才是最高的战略**，**商业竞争早已转向抢夺客户的心智，那里是你取胜的地方，也是你落败的地方**。**而品牌具有调动人心的力量！**谁能找到触动客户心智的定位，谁能塑造出独特的品牌价值，谁就会成为同质化竞争时代的宠儿。

品牌是企业获得超额利润的工具，是消费者的独特感受，也是企业与消费者之间稳固的互动关系。越来越多的企业已经意识到品牌建设对其提升市场竞争力、客户忠诚度和企业内部管理效率的重要作用。品牌已成为企业可持续发展的关键无形资产。

**▍课程价值**

◆**〈理清思路〉**系统学习品牌知识和实操方法，为实施品牌战略打下认识基础。

◆**〈挖掘潜力〉**从理论到实战，挖掘企业优势资源，打造和提升品牌价值。

◆**〈解决痛点〉**行业专家给予指导，解答品牌建设中的疑难问题。

◆**〈提升格局〉**国际顶尖商学院、品牌企业参访学习，助力品牌国际化。

**▍增值服务**

● 班级导师全程辅导。

● 提供一次企业微咨询。

● 提供一次免费企业上门诊断，提出有针对性的建议。

● 提供一年的免费导师答疑服务。

● 提供知名企业参访，学习更多品牌打法。

● 提供免费复训。

**▍拓展书籍**

● 《跨越鸿沟》 杰弗里•摩尔、高科技营销魔法之父

● 《选择的悖论》 巴里·施瓦茨、用经济学布道心理学

● 《思考，快与慢》丹尼尔•卡尼曼、改变传统的思考方式

● 《品牌相关性》 戴维•阿克、开创全新的竞争领域

**▍教学安排**

● 授课安排：每月上课2-3天，共6次课程。

● 上课地点：。

● 上课人数：小班教学，15人开班，30人封班。

**▍目标学员**

●企业董事长、总经理及高层管理人员。

●企业品牌管理部、企划部、市场部、战略规划部等部门相关负责人。

●从事企业并购、品牌整合的企业界人士。

**▍课程设置**

**● 核心课程**

**模块一：制定以价值创造为目标的品牌战略**

品牌战略以创造价值为导向，打造有独特价值的品牌才能为企业带来巨大收益。品牌具有调动人心的力量，企业的决胜战场就在客户心中。品牌之胜，胜在战略。

**模块二：品牌定位：细分市场、洞察客户，打造高质量的竞争**

掌握寻找定位的逻辑、工具、方法，突破品类发展瓶颈，重构思维，差异化地创建品牌，从而在心智战争中获胜。

**模块三：优化运营：与品牌定位一致的企业运营**

围绕定位优化企业运营的每一个动作，快速提高企业的运营效益。定位是战略，而运营则是执行，优化运营效率是最关键的点。

**模块四：传统企业的挑战：营销创新**

“市场变得比市场营销更快“，不确定时代中企业可以倚重的传统资源越来越少。在3-12个月中足够一个品牌在市场中声名鹊起，传统企业没有创新营销能力，意味着行将末路。

**模块五：变革时代的传播环境：新媒体、移动互联网下的新传播与大数据**

新媒体和移动互联网、大数据渐渐成为主流的营销的手段，企业需要适应新环境，主动拥抱新生事物，建立与对手拉开距离的竞争格局。

**模块六：在风云变幻的市场中打造品牌的持续力：品牌公关与品牌维护**

自媒体时代，一条微博引发的“蝴蝶效应”可以成为品牌事件，品牌公关是企业和客户、社会的沟通通道，是能为企业赢得品牌好感、消除负面影响的不可或缺的能力。持续不断地维护品牌的美誉度方能保持品牌活力。

**●选修课程：**

**法国经典致敬之旅----《国际顶级品牌的树立---成功企业的经验》**

法国之旅带领同学走进知名商学院，聆听国际化的品牌理念，参访国际顶级品牌，近距离感受备受受尊敬品牌背后的匠心。

**▍学费**

◆学费10万，**首期学费6.8万**。

◆学习期满，考核合格可颁发《企业品牌与竞争定位高级课程》结业证书。

**▍拟邀师资**

**薛旭 经济学院副教授**

**王新超 光华管理学院教授**

**李飞 清华大学经管学院教授**

**李永平 中国人民大学副教授**

**邵明宇 著名品牌专家、央视特邀品牌专家**

**黄辉 顶级实战战略专家**

**黄宏 商业模式、营销创新设计专家**

**王赛 科特勒咨询集团中国区合伙人**

**万力 中国商业文化研究会副秘书长**

**▍课程协助**

**CCTV《对话中国品牌》栏目**

**▍报名流程**

1. **报名：填写《报名申请表》**
2. **审核：报名后对学员进行审核，审核通过后，向学员发出上课通知书。**
3. **汇款：将学费汇至指定账户，并把汇款底单传真或截图至招生老师。**
4. **报到：按照上课通知书准时报到，学员报到应持本人身份证原件、近期免冠彩色照片2张。**
5. **正式入学。**

**联系方式：**

报名咨询：陈老师、王老师；电话：010-59480917

**企业品牌与竞争定位高级课程**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程全名 |  | | | | |
| 姓 名 |  | 性 别 |  | 出生日期 |  |
| 民 族 |  | 籍 贯 |  | 职务/职称 |  |
| 身份证号 |  | | | 工作年限 |  |
| 教育程度 | 学 历 |  | | 毕业院校 |  |
| 学 位 |  | | 专 业 |  |
| 毕业时间 |  | | 付款方式 | 银行汇款 现今付款 电子转账 | |
| 公司名称 |  | | | | |
| 电 话 |  | | | 传 真 |  |
| 手 机 |  | | | 邮 编 |  |
| 电子邮箱 |  | | | 单位性质 |  |
| 通信地址 |  | | | | |
| 工作简历 | | | | | |
|  | | | | | |
| 学习建议 | | | | | |