

课程大纲

B2B 营销战略与管理研究生文凭

Postgraduate Diploma in B2B Marketing Management

(完成「“超越自我”工作坊」，十门必修课及「B2B 营销战略与管理专案」，并通过评核者，可获香港大学 SPACE 学院颁发「B2B 营销战略与管理研究生文凭」，学分获国际认可，为研究生级别。)

1	<p>“超越自我”工作坊 “Excel Yourself” Workshop</p> <p>“超越自我”工作坊采用企管领袖讲座、小组讨论、口头报告及学员相互点评等多元教学模式，透过多方互动培养内地学员作为新一代高管的必要素质。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 人际沟通 • 跨文化管理 • 领导力：培养领袖气质 • 企业社会责任 • 经济管理前沿热点议题
2	<p>B2B 市场与营销战略 B2B Markets and Marketing Strategy</p> <p>B2B 市场具有独特的营销模式，在制定其营销战略时，必须透彻地分析企业内部及外部环境和数据，才能精准地确定企业的竞争优势及制定实效的 B2B 竞争战略。本课程除说明 B2B 市场的特性外，还会教授制定 B2B 营销战略的注意事项，让学员能够协同创新产品、管道、整合营销传播及价值为本的价格手法，设计有效的 B2B 营销计划；同时能够分析 B2B 营销执行中可能出现的障碍、制定相对的应变计划。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • B2B 市场情况的分析 • B2B 营销的战略及目标的制定 • 设计及制定 B2B 营销计划 • B2B 营销的执行计划

课程大纲

3	<p>组织购买行为与洞察 Organizational Buying Behaviour and Buying Insights</p> <p>精准的 B2B 调研分析能够协助企业界定目标企业客户并按其需要度身订造 B2B 营销计划，达到一矢中的的效果。本模块旨在让学员能够审慎评估理论框架和 B2B 调研方法的流程，科学化且有系统地取得相关的 B2B 企业购买行为资料和相关洞察，协助企业分析 B2B 客户及其企业的需要和发展方向，推展合适的企业客户跟进计划，同时根据多种企业的采购考虑因素，制定有效的营销计划。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • B2B 市场调研的理论与实践 • B2B 买家及 B2B 发展趋势的评估 • 组织购买的行为分析 • 进阶 B2B 采购互动模式
4	<p>新产品营销 Marketing for Innovative Products</p> <p>在 B2B 企业，推陈出新并研发新产品是提高市场竞争力的不二法门，针对新产品的定位，吸引企业采购人员的眼球，适时为产品及服务打造创新营销有很大的效用。透过本模块，学员学会评估 B2B 市场需求动态和新趋势以制定相关的创新营销范式，同时按特选客户的需要制定创新产品的大纲，依照企业的品牌定位，为其创新产品制订合适的 B2B 传播及渠道管理战略，创造高效的创新产品营销。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 创新产品：概念与过程 • 从了解客户的需求构建创新产品的策略 • 创新产品的品牌定位与传播 • 创新产品开售的营销战略管理
5	<p>供应链管理 Supply Chain Management</p> <p>供应链管理是 B2B 企业其中一个核心管理项目，是链接供货商、制造商、仓库、配送中心和渠道商等，把企业的产品及服务由生产至销售的每一个阶段环环相扣。本模块会说明适合的供应链战略，教授如何制定全球性的运营措施，大大帮助企业提升整体效率，减低时间和其他成本，让学员能够分析环球营销环境，建立内部供应链协作机制，运用现有及新兴技术，制定革新供应链及打造竞争优势的计划。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 供应链的管理与战略 • 供应链与客户关系管理 • 供应链与供货商关系管理 • 供应链与存货及运营管理

课程大纲

<p>6</p>	<p>渠道管理 Channel Management</p> <p>渠道管理是指 B2B 企业对各种不同渠道包括直销、代理、零售终端等渠道的管理，是 B2B 企业销售的重要一环。有效的渠道管理战略能够加强渠道的营销效能、满足企业客户的销售体验需要，为企业客户及 B2B 企业本身创造最大的价值。本模块教授学员分析客户价值及期望体验的战略，有效选择适合的渠道组合，能够针对不同渠道的特性，设计渠道绩效指标及制定相对的奖励计划，建立高效及有利润的渠道系统及制定可持续发展及维持长期合作关系的措施。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 渠道战略的制订 ● 渠道的种类与选择 ● 营销渠道的设计与管理 ● 渠道冲突与控制
<p>7</p>	<p>B2B 营销与创新 B2B Marketing and Innovation</p> <p>本模块希望帮助学员掌握主要四个方面的能力: (1) .洞悉市场的发展趋势, 挑战和机遇, 探索并确定市场的需求; (2). 为企业在全球价值链中作出配合业务发展的战略; (3). 应用市场导向创新流程连接企业核心竞争力为目标市场发展自主创新科研和产品; 及 (4). 通过跨界(政产学研)协同模式, 获取充足外部资源及减少投资风险。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● B2B 营销管理 ● 市场导向创新框架 ● 工业市场与中国制造 ● 知识经济与中国创新
<p>8</p>	<p>市场领导力与商业谈判 B2B Leadership and Negotiation</p> <p>卓越的 B2B 销售团队是面对不同商业客户需求和完成大额的营业目标的必要条件，配合具市场领导性的营销战略及销售团队的高效管理和熟练的谈判投巧，可以为 B2B 企业的每一个销售项目赚取最大利润。本模块将教授管理 B2B 企业团队的因素，并根据业务本身和目标客户特性及市场竞争环境等因素建立实效的营销战略，同时设计并检讨 B2B 企业的谈判战略，优化效益。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 销售团队管理与领导力 ● 业内市场领导力 ● 企业谈判进程

课程大纲

	<ul style="list-style-type: none"> • 企业谈判策略
9	<p>关键客户管理与关系营销 Key Account Management and Relationship Marketing</p> <p>商业关键客户是 B2B 企业必须高度重视的高价值客户。关键客户不但是企业的长期客户，而且消费额庞大，能够为企业带来稳定且丰厚的利润。本模块将讨论如何设立分辨关键客户的机制及分析其需要，建立跟进关键客户的工作计划并评估工作成效，确定客户在生命周期不同阶段的需要，设计合适的服务及产品，分析客户的组织及行为特性，让学员有效制订长期的关系营销战略与计划。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 关键客户销售的特性 • 制定关键客户的计划 • 客户价值与生命周期的管理 • 客户关系管理的制度与执行
10	<p>财务分析与表现监控 Financial Analytics and Performance Measurement</p> <p>有效的财务分析及表现监控对推展 B2B 营销项目非常重要，B2B 企业能够参照相关的财务分析为商业客户设计合适的计划，并为企业争取最大的利益。本模块会说明如何根据营销表现的财务数据，评估销售成效及回报；分析财务及市场数据的关系，检讨成本管理成效；同时针对业务及客户需求，订定相关财务要求和营销指标，加强价值管理。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 理解财务报告 • 财务数据与营销投资回报 • 财务预算和计划 • 财务管理与营销战略发展

课程大纲

11	<p>B2B 品牌管理与可持续发展 B2B Branding and Sustainable Development</p> <p>企业社会责任是以企业公民的角度考虑公司的业务发展是否对企业本身、社会及公众有益处。企业有需要制定长期的企业社会责战略，以助其可持续发展，并运用有效的企业社会责任运动，提升企业的竞争力和价值，提升企业声誉。本模块帮助学员善用企业的社会责任，制定适当的 B2B 品牌管理计划，并有效监察企业可持续发展活动对不同利益攸关者的影响并订定相应的沟通方法。</p> <p>主要内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● B2B 品牌管理 ● B2B 品牌发展 ● 可持续发展 – 利益攸关者 ● 可持续发展 – 企业社会责任
12	<p>B2B 营销战略与管理专案 Final Project</p> <p>本模块要求学员融合在课程前十个单元上学习到的知识，针对特定企业的需要和现状作出深入的分析，了解企业的战略及其面对的竞争与机遇，从而提出能与业务接轨的 B2B 市场战略的建议。推动组织内应有的改变和有实效地管理 B2B 市场战略及改善企业的整体表现。</p>