

“营销管理”混合式学习解决方案

营销管理是指企业识别和分析市场机会，研究和选择目标市场，制订营销策略，实施营销控制，实现企业营销任务和目标的管理过程。营销管理是一个系统的过程，好的营销管理人员需要掌握科学的营销管理知识和具备丰富的营销实战经验。

目前，培训公司提供的营销管理课程主要有两类：一类是大学教授为主的学院派，这类讲师在营销管理学科具备系统的知识，但企业实战的欠缺使这类课程缺乏实际指导意义。还有一类是知名企业从事营销管理的高级经理。他们在实战领域经验丰富。但他们的课程缺乏高度，他们自己成功的营销管理方法也随着不同企业面临环境不同，实际绩效大打折扣。

基于这种现状，安博 A+培训公司联盟推出营销管理的混合式学习解决方案。整个解决方案由两部分构成。

第一部分是在线学习思考 Skillsoft 营销管理课程。SKILLSOFT 公司的 BUSINESS SKILL 技能课程全部来源于国际著名学术机构，课程内容的权威性和时效性足以让您信赖、让我们骄傲。这些机构包括哈佛大学



(Harvard Business School)、美国沃顿商学院 (Wharton Business School)、美国凤凰城大学 (Phoenix University)。这些课程广泛地被 IBM, Motorola, Xerox, Compaq, AT&T, TOYOTA, Coca Cola 等世界 500 强企业使用。

第二部分是安博 A+培训公司联盟认证的讲师主导的研讨会学习。A+培训联盟认证的讲师均是各学科领域实战经验丰富的专业人士。研讨会通过案例分析、小组讨论、技能演练等教学形式，把讲师丰富的营销实战经验复制还原在课堂之上。



混合式学习提高营销管理绩效水平

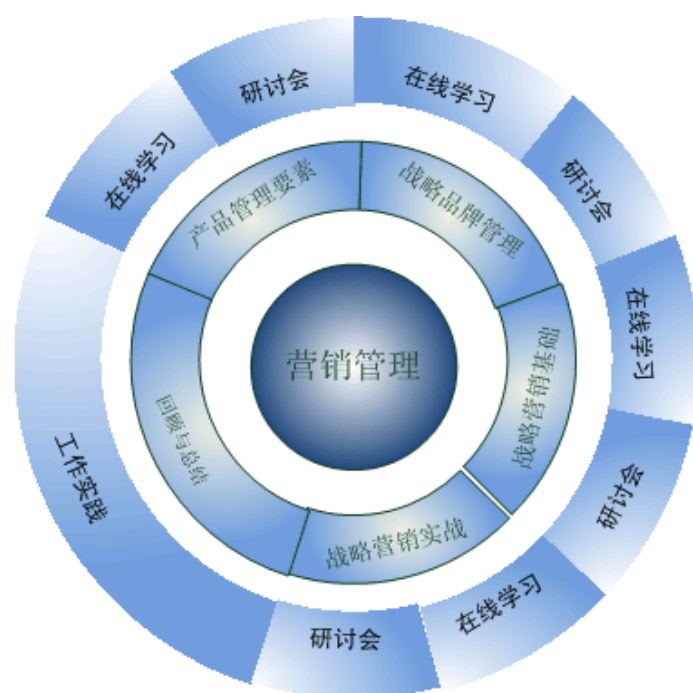
安博 A+培训公司联盟提倡的混合型学习方法是指对于多种学习方法和技术的战略性应用，从而提高员工在工作中的绩效，而不只是提高课堂上的所得。

混合型学习通过扩展周期，使学习可以和员工的日常工作内容有效地结合起来。重新改造的学习过程的优势不只在能够减少员工离开岗位的时间以及减少课堂教学所需的教学成本，同时它还能强化绩效提升。

人们用于回顾、融合和练习新知识或技能的时间越长，知识在头脑中停留的时间就越长，即应用到工作中的机会就越大。

营销管理混合式学习方案

营销管理课程按照学习主题可以分为四个单元，每个学习单元可以混合在线学习和研讨会学习两种形式。在线学习可以在研讨会之前进行，以便学习自主学习课程的基本知识点；在线学习也可以在研讨会之后进行，帮助学员巩固课程所学知识。



营销管理在线课程列表

课程	课时
产品管理要素	
制定新产品策略	2
产品经理如何确定价格和收益率	3
战略品牌管理	
品牌管理概论（无音频）	3.5
管理品牌的创造性元素（无音频）	3.5
战略营销基础	
营销战略要素	3
市场分析	2.5
战略营销中的竞争要素	2.5
营销管理	4
战略营销实战	
制定营销计划：第一阶段	3
制定营销计划：有创意的战略	2.5
营销活动的策划	4
成功营销的财务分析	4