**北 京 大 学 电 商 之 道**

**总裁高级研修班**

**招生简章**

**审时度势 价值革命 转型升级 网络创富**

**▍教学背景**

在互联网时代，信息技术的飞速发展正在深刻变革着人们的生产生活，移动化、智能化、数据化、社区化的趋势特点越来越突出。“十二五”时期，我国互联网相关行业发展迅猛，产业规模迅速扩大，电商信息、交易和技术等服务企业不断涌现。越来越多的信息和数据表明，互联网已经成为主流市场。加快互联网应用与发展，是企业降低成本、提高效率、拓展市场并创新经营模式的有效手段，是提升产业和资源的组织化程度、转变经济发展方式、提高经济运行质量和增强国际竞争力的重要途径，对于优化产业结构、支撑战略性新兴产业发展和形成新的经济增长点具有非常重要的作用，对于满足和提升消费需求、改善民生和带动就业具有十分重要的意义，对于经济和社会可持续发展具有愈加深远的影响。

在这样的背景以及行业发展趋势下，互联网应用的广度与深度依旧具有巨大的发展空间，北京大学信息科学与技术学院作为前沿科技的孵化地，利用独特优势，开设电商之道总裁高级研修班课程，实现“产、学、研、商”一体化，为广大优秀企业家提供最前沿的电商知识，最前瞻的电商意识，最先进的电商工具，最高端的学员交流平台，使得大家在新的历史时期跟上电商发展的时代步伐，提升竞争力，发挥影响力，实现跨越式发展。

**▍课程特色**

**● 引领潮流**

2013异军突起的电商模式，电商之道研修班系统、全面地指导传统企业如何踏上电商时代的潮流，帮助企业实现转型升级、形成新的利润增长点。

**● 实战课堂**

详解“博雅案例库”，将晦涩艰深的电商专业知识转化为生动易懂的案例教学。

**● 行业指导**

针对不同行业进行专业化、个性化指导，从品牌、营销、商业模式、投融资、企业运营等各环节重新认识企业的发展方向，让学员最有效地实现企业的升级和转型。

**● 高端论坛**

电商领域前沿专家学者、互联网巨头分享热点、把脉发展方向；与管理、国学、金融、地产等万名企业家同台交流，积累广阔人脉。

**● 同学联谊会**

打造最具活力、契合点的同学经济体，整合全国各地精英同学资源，终身受益；成立博雅总裁同学会，以“学习、提升、真诚、合作、共赢”为宗旨，增进学员交流、提升企业竞争力。

**▍课程设置**

|  |
| --- |
| **第一模块：传统企业与电子商务** |
| 一、中国电子商务发展历程1、电子商务萌芽阶段2、电子商务高速增长阶段3、电子商务纵深发展阶段 | 二、传统企业应用电子商务的趋势1、应用电子商务应具备的条件2、运用电子商务提升竞争优势3、电子商务建设的问题及措施 |
| 三、传统企业触网困境1、传统企业对电子商务平台的认知不足2、传统企业做电子商务缺乏整合能力3、各个环节的利益关系需要理清 | 四、传统企业电子商务的定位1、电子商务作为企业新型的服务体系2、架设并布局电商平台渠道3、品牌溢价、控价、资源及渠道整合 |
| **第二模块：传统企业触网战略规划** |
| 一、触网战略规划的问题架构1、核心业务与互联网的关联度2、做电商不等于自建电商3、战略规划与战略目的的一致性 | 二、互联网上品牌管理体系的建设1、个性化消费时代的品牌策略2、品牌传播方式的多样化3、品牌影响力的积累 |
| 三、营销管理体系的规划与建立1、互联网营销管理体系的规划2、互联网营销管理体系的建立3、传统行业的网络营销思维 | 四、产品管理体系的规划与建立1、市场导向与定价策略2、网络销售策略3、互联网供应链的建设 |
| **第三模块：电子商务整合营****销** |
| 一、网络分销与渠道建设策略1、网络分销渠道的功能2、网络分销渠道的类型3、网络分销物流的特点及模式 | 二、线上和线下渠道的和谐之道1、线上线下要扮演好自己的角色2、线上线下的相互平衡与协调发展3、发挥企业自身优势与特点 |
| 三、电子商务的数据化管理1、加快供应链库存周转率2、用数据管理降低成本3、用数据管理提升利润 | 四、网络舆情管理与危机应对1、网络舆情管理提升企业形象2、危机应对中的隐形营销3、企业公共关系 |
| **第四模块：移动互联与模式创新** |
| 一、移动互联时代电子商务新趋势1、移动互联时代电子商务服务模式探索2、移动互联时代的社交化电商3、移动互联时代的B2C电子商务 | 二、移动营销新模式1、移动互联广告的兴起2、微信公众平台营销3、4F营销新模式 |
| 三、产业链整合与价值创新1、移动互联时代产业链整合趋势2、内部价值整合与产业链互动3、核心价值链赢利创新 | 四、移动智能终端与APP1、移动智能终端的信息安全2、移动智能终端与APP的企业解决方案3、有关移动智能终端与APP的法规 |
| **第五模块：物联网与电子商务** |
| 一、物联网时代电子商务新趋势1、传统电子商务遭遇发展瓶颈2、物联网在产品、物流、支付方面的应用3、电子商务新宠-手机支付 | 二、物联网时代的新商业模式1、总行业成本降低或利润增加的模式2、不同行业之间的信息聚合模式3、社会组织内部的管理模式创新 |
| 三、物联网技术在电子商务中的应用1、物流服务质量的提升2、完善产品质量监控3、改善供应链管理 | 四、物联网与传统行业转型升级1、传统行业的智能模式转型2、从“中国制造”到“中国智造”3、智慧城市建设新商机 |
| **第六模块：大数据与信息革命** |
| 一、大数据时代的信息革命1、数据体量巨大、类型繁多2、统计数据的全面性、整体性3、高速而及时的数据处理 | 二、大数据与传统企业精细化经营1、大数据为企业提供宏观决策信息2、提高企业经营决策水平和效率3、推动企业创新 |
| 三、传统企业大数据投资策略1、业务流程优化2、提高客户满意度3、开拓新的市场 | 四、大数据下的企业网络营销1、大数据运用之口碑营销2、大数据运用之广告投放3、大数据运用之引领商机 |

**▍招生对象**

● 传统企业董事长、总裁、高管、电商负责人等。

● 电商企业、互联网企业董事长、总裁及其他高管。

● 科技及电商园区等领域负责人。

● 希望进入电商行业的投融资机构高级人才、企业电商储备高级人才等。

**▍教学师资**

**姜家齐** 北京大学软件与微电子学院教授

**王海波** 中国网库董事长、中国电子商务协会副理事长

**王峋越** 住建部中国城市科学研究会数字城市工程研究中心副主任

**张 宁** 北京大学信息科学技术学院副教授

**汪小林** 北京大学信息科学技术学院副教授

**邱凌云** 北京大学光华管理学院管理科学与信息系统副教授

**李方玉** 微营销实战专家、中国云计算应用产业创始人

**崔瀚文** 阿里巴巴集团总裁办高级研究专家

**张新峰** 中信证券计算机行业首席分析师

**胡 泳** 北京大学新闻与传播学院副教授

**高 翔** 赛伯乐投资集团合伙人、曾任国美在线CEO

**刘建国** 中国搜索引擎教父、百度前首席技术官CTO

**曹乃承** 北京大学信息学院高层培训中心电商专家委员会主任

**姜旭平** 清华大学经管学院市场营销系教授

**罗 旭** 新京报原常务副总裁、纷享科技创始人

**王志东** 新浪网创始人、北京点击科技有限公司董事长兼总裁

**雷 鸣** 百度创始七剑客之一、酷我音乐董事长兼CEO

**骆永华** 北京大学信息学院高层培训中心电商专家委员会研究员

**▍学习费用**

● 59800元/人（学习期间的交通费、食宿费自理）。

**▍学位证书**

● 通过全部课程及论文考核后，获得北京大学颁发的结业证书，证书统一编号，加盖北京大学公章。

**▍课程时间**

● 学制半年，分阶段授课，每月上课一次，每次集中授课2天。

**▍招生办公室**

● 联 系 人：崔老师 联系电话：13381380796

● 电 话： 010-67204080 邮 箱：631855815@qq.com

**北京大学电商之道总裁高级研修班报名申请表**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓 名** |  | **性别** |  | **年龄** |  | **贴照片** |
| **工作单位** |  | **职位** |  |
| **单位地址** |  | **邮编** |  |
| **固定电话** |  | **传 真** |  |
| **手　　机** |  | **E-mail** |  |
| **身 份 证****号 码** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **教育背景** | **毕业院校** |  | **学历与学位** |  |
| **毕业时间** |  | **专业** |  |
| **工作简历** |  |
| **是否预定房间** |  **□需要　 □不需要** | **有关课程申请联系** | **□本人 □培训负责人** |
| **贵公司是否有****培训负责人** | **□否 □是（请注明） 姓名： 电话/手机：** |
| **您的建议与要求：** **申请人：**  **年 月 日** |
| * **交费方式：请将学费通过银行汇入北京大学指定帐户**

**户  名：北京大学****帐  号：0200 0045 0908 9131 151****开户行：工商银行北京海淀西区支行****用 途：信息学院电商之道班XXX学费*** **填好此表后请附上身份证复印件一起传真或发电子邮件到教务处。**
* **此表复印或传真均有效，请务必详细真实填写上述信息。**
 |