

北京雅昌营业管理部新营销知识“充电”

Text 高新

2006年8月18日，北京雅昌营业管理部《新营销》培训第二阶段考试于北京雅昌大厦二楼会议室举行。

为期二十讲的《新营销》培训课程，由著名的实战派营销专家张利老师主讲。课程以生动的跨行业案例、深入浅出地向学员们阐述了新营销的理论与实务。北京雅昌公司营业管理部充分利用每天早会时间，通过随堂笔录、小组讨论、经验交流、课后温习、组织考试、工作实践等方式展开此项培训，真正做到了学员之间的参与互动和理论与实践的有机结合。

《新营销》培训课程全新立论，视角独

特；案例讲学，趣妙横生；重于实战，深入浅出。学员们普遍反映，本次培训必将启迪创新思维、指导营销实践起到积极的作用。

据了解，本次培训将于9月29日结束，课程分为三个阶段，每阶段结束都会组织学员进行考核。下一阶段将集中巩固前期培训的知识并综合评定学员的最终成绩向集团公司汇报。北京雅昌公司营业管理部胡俊副总经理表示，此次培训必将提高北京公司营业队伍的整体素质，推动营销工作迈上新的台阶。

相关链接：

张力：著名实战派营销专家，清华大学职业经理人培训中心教授、北京大学经济学院企业家研修班客座教授。

《新营销》，以孙子兵法、论语、老子等中国古代经典哲学为思想基础，结合最新欧美企业经营理论，对中国多个行业和企业进行了广泛跟踪研究，并对具有代表性的企业进行深入剖析。处处可见新观点、新思路、新见解，处处可见对企业案例的准确解析。讲座激情四溢，内容发人深思。

1、2 营业管理部新营销培训第二阶段考试考场

