

復旦大學

管理學院

# 首席营销官 (CMO) 课程

第 3 期



復旦大學 管理學院  
SCHOOL OF MANAGEMENT  
FUDAN UNIVERSITY

EXECUTIVE  
EDUCATION  
高层管理教育

复旦大学非学历教育  
项目编号: F251011

# 课程概述

以AI技术为代表的新技术迅猛发展，中国广阔的市场迎来一轮轮消费升级浪潮，新品牌、新场景、新物种竞相涌现、百花齐放。与此同时，人口结构、消费文化与企业营销模式正经历深刻的变革，增长瓶颈在诸多行业开始显现，价格内卷式的不良竞争愈演愈烈……

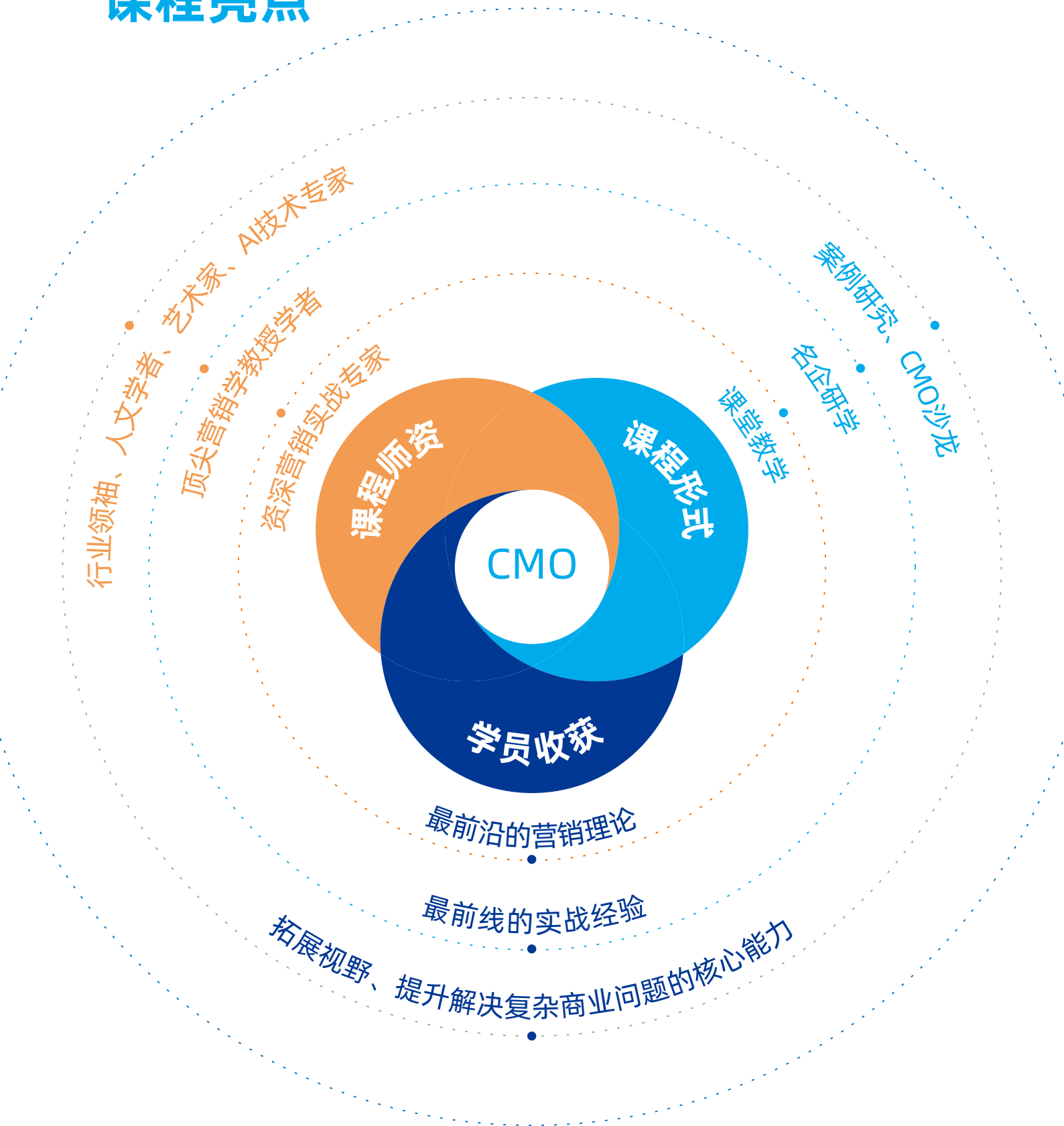
这是一个机遇和挑战并存的时代！

这是一个比任何时候都考验企业“营销力”的时代！

这是一个呼唤“首席营销官(CMO)”们勇于创新 and 奋发作为的时代！

复旦大学管理学院推出首席营销官(CMO)课程，旨在帮助管理者通过系统学习开启营销智慧、拓展营销思维、创新营销战略、打破增长瓶颈、引领市场变革。

# 课程亮点



# 课程全貌

01  
PART



**战略：** 市场趋势与营销心智变革

02  
PART



**洞察：** 以产品为中心的用户研究

**科技：** 人工智能与营销技术；数字化营销实践

03  
PART



**品牌：** 构建强势品牌的战略与方法

**增长：** 营销驱动的业务增长战略

04  
PART



**渠道：** 数智化时代的全渠道管理；数智化时代的零售管理

**产品：** 人工智能时代的新产品创新

05  
PART



**定价：** 价格决策

**服务：** 顾客体验与卓越服务

06  
PART



**创意：** 营销创意方法与实践

**内容：** 社交媒体与内容营销创新

07  
PART



**融合：** 人文、艺术与营销

**修炼：** CMO领导力的修炼

# 课程价值

**01** 汇集复旦强大师资，  
全方位构建营销战略思维

**02** 洞悉人工智能时代，  
营销科技变革趋势

**03** 推动数据驱动的产品和商业创新

**04** 制定全渠道营销策略赋能业务增长

**05** 融合人文、艺术、科技与营销，  
全面提升CMO领导力

**06** 链接复旦管院校友生态圈和行业俱乐部，  
汇聚行业资源、促进思想碰撞

# 课程安排

## 模块一 以客户为中心的产品战略

- Jobs To Be Done 产品观
- 顾客中心性的有效产品诊断与研发
- 产品创新驱动的增长机会空间
- 量化揭示顾客价值与偏好结构
- 市场细分、定位与竞争策略

## 模块二 数智时代的营销心智变革

- 顾客决策历程
- 微时刻的应用类型与前瞻营销策略
- 塑造微时刻的基本特性
- 顾客决策历程驱动的营销战略创新

## 模块三 市场增长战略

在市场营销变化的新浪潮中，挖掘深层商业机会，制定企业增长战略；增长五线方法论

## 模块四 品牌构建战略

- 品牌营销底层逻辑
- 品牌战略顶层设计：身份、架构、行动与管理
- 品牌战略落地：言与行
- 品牌价值管理：资产监测与关系进化

## 模块五 以产品为导向的用户洞察

- 用户需求与洞察
- 用户研究与业务需求的匹配
- 如何解读情绪情感因素
- 可用性测试深化洞察
- 新产品新市场拓展中的行为解读

## 模块六 数智化时代的全渠道战略 与零售管理

- 顾客资产、营销战略与公司价值
- DTC战略与全渠道整合
- 数智化渠道组织与渠道创新
- 渠道冲突管理
- 零售管理

## 模块七 定价策略

- 定价分析框架构建
- 定价策略评估
- 策略运用与优化

## 模块八 服务营销

- 服务主导逻辑
- 服务蓝图设计
- 服务利润链
- 感知服务质量
- 服务营销三角形
- 服务质量差距模型
- 关键时刻MOT

## 模块九 营销创意方法与实践

- 广告主与代理公司的匹配难题探究
- 营销创意产业生态与创意过程分解
- 营销创意的激励机制设计与效果评价体系构建
- 最佳营销创意实践案例：金投赏分析

## 模块十 社交媒体与内容营销创新

- 社媒营销的核心价值和关键点
- 前沿社媒营销技术与效果评估
- 高效规划达人组合与内容生产
- 社媒营销的多行业应用案例

## 模块十一 数字化营销：实践案例

- 商业模式变革和电商布局
- 识人和成熟期差异化策略
- 渠道冲突和媒体融合

## 模块十二 人工智能与营销科技

- AI数据驱动营销决策
- 利用AI技术深度分析客户，实现精准洞察
- 通过AI实现营销流程自动化，提升营销效率

## 模块十三 营销组织变革与CMO领导力

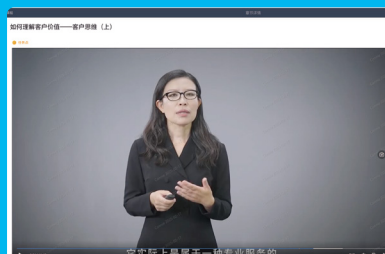
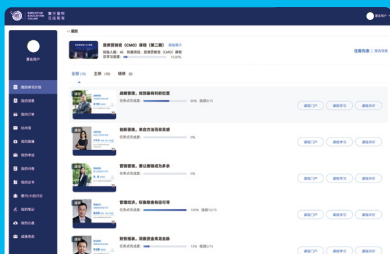
特邀国际顶级企业CMO沙龙分享，汲取成功实践经验，探寻创新解决方案

## 模块十四 人文、艺术与营销

复旦人文讲座；文化与营销；社会变迁与营销；艺术、审美与营销创新

# 课外拓展

学



额外提供复旦大学“工商管理在线核心课程”在线课堂，提升企业管理系统化思维。

行



教授带队走进标杆企业，了解行业前沿动态，学习先进经验。激发创新灵感，拓展人脉资源。

悦



依托复旦管院平台，汇聚跨行业顶尖CMO与行业领军人物，分享前沿趋势与创新策略，打造多元交流空间，助力校友持续成长。融合人文、艺术、科技与营销，全方位赋能CMO，培养其不确定时代下的韧性与领导力。

# 往期课程回顾



# 核心师资



**金立印**  
(学术主任)

复旦大学管理学院院长助理

复旦大学管理学院市场营销学系系主任、教授、博士生导师



**蒋青云**

复旦大学管理学院市场营销学系教授、博士生导师

复旦大学东方管理研究院院长、上海市市场学会会长



**邹德强**

清华大学工商管理博士

复旦大学管理学院市场营销学系助理教授



**范秀成**

复旦大学管理学院市场营销学系教授、博士生导师

复旦大学服务营销与服务管理研究中心主任



**骆品亮**

复旦大学管理学院应用经济学系系主任、教授、博士生导师

中国工业经济学会理事

## 行业专家



贺欣浩

北大光华管理学院-香港大学经济及工商管理学院  
联合博士项目 管理学博士  
金投赏基金会董事局主席、学者、导演、作家



谭北平

中科院心理研究所心理学硕士  
中国人类工效学学会智能交互与体验分会副主任委员



郭小言

牛津大学赛德商学院战略与创新硕士  
曾任麦当劳中国创新策略负责人、前IDEO中国市场总监



王 赛

科特勒咨询(KMG)中国区管理合伙人  
CEO咨询顾问, 专注于增长战略领域《增长五线》作者



郭 为

复歌科技创始人兼CEO  
复旦大学MBA项目授课讲师  
复旦大学MBA项目、科创领袖营项目授课导师



叶巍岭

上海财经大学商学院市场营销系教授  
博士生导师 上海市市场学会常务理事

# 校友感言



## 张欣

宏盟媒体集团PHD中国COO  
CMO课程首期学员

感谢复旦管院给了我一个重返校园的机会，一个结识各界营销精英、探讨营销课题的机会。课程包含了**坚实的理论基础**和**数字化时代动态应对营销变革的思路**，让我更加笃信品牌和营销价值。收获满满，不虚此行！



## 张建军

广东速联科技股份有限公司 汽车事业处总经理  
CMO课程首期学员

感谢学校对CMO课程的精心雕琢，**从复旦校友企业的实地考察，到云南白药集团的游学之旅**，极大拓宽了我的视野。课程融合大数据和人工智能等成功应用案例，让我感受到时代的变迁与对CMO的新要求，也体会到复旦管院对课程的高度重视。在这里，我们不仅收获知识，还结下了深厚的同窗情谊，真诚交流、相互启迪，共同书写了难忘的学习篇章。



## 段青

陈克明食品股份有限公司 轮值总经理  
CMO课程第2期学员

复旦CMO课程学习，让我受益匪浅，超出预期！课程干货满满，不仅拓展了我的知识面，提升了市场洞察力，还实实在在地提高了营销规划能力。我期待**将新学的知识应用于实际工作中，以推动业务增长**。

# 校友感言



## 石沅璟

锦江国际集团 市场传讯部总经理  
CMO课程第2期学员

感谢CMO课程拓宽我的视野。业界优秀的教授分享见解和经验，使我对市场营销有了更深入的理解；实用的案例研究有效结合理论与实践，输出洞察和策略。与来自不同背景的同学相处得很融洽很愉快，多元化的团队环境有助于提升领导力。



## 任雅丽

丰华生物有限公司 执行副总裁  
CMO课程第2期学员

来复旦学习不仅仅是知识的沐浴，更是一种繁重工作压力下的心灵放松。作为一个一直在北京读书生活的人来说，来复旦学习确实体会到了**南北方在商业环境及社会文化上的差异**，启发了我不同角度的思考……



## 李卓慧

电通中国 客户体验管理业务总监  
CMO课程第2期学员

复旦CMO课程的教授们**结合前沿营销理念与经典案例实践**，深入浅出地剖析了各种营销表象背后的**事物本质和底层逻辑**，如醍醐灌顶，激发思维碰撞，让我对营销有了彻底地全新认知。  
强烈推荐给有志于营销领域的小伙伴，助您重塑营销体格，打通“任督二脉”！



# 申请事项



## 招生对象：

首席营销官、营销副总、营销总监、企业营销负责人、企业战略决策层



## 学习时间：

2025年8月-2026年7月（最终以课程安排为准）  
每月集中授课2天



## 上课地点：

复旦大学管理学院政立院区（上海市杨浦区政立路558号）  
移动课堂将赴外地开展



## 官方认证：

复旦大学结业证书



## 课程费用：

15.98万元（含授课费、教材费、茶歇、午餐，不含往返交通和住宿费用）  
早鸟优惠学费13.8万元（具体可咨询招生老师）



## 申请步骤：

提交申请 → 审核 → 通知录取结果 → 缴费 → 入学



## 咨询报名：

021-25011342



扫一扫 咨询了解更多





復旦大學 管理学院  
SCHOOL OF MANAGEMENT  
FUDAN UNIVERSITY

EXECUTIVE  
EDUCATION  
高层管理教育



咨询电话：021-25011342