

復旦大學

管理學院

首席营销官 (CMO) 课程

第 4 期



復旦大學 管理學院
SCHOOL OF MANAGEMENT
FUDAN UNIVERSITY

EXECUTIVE
EDUCATION
高层管理教育

復旦大學非學歷教育
項目編號: 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……

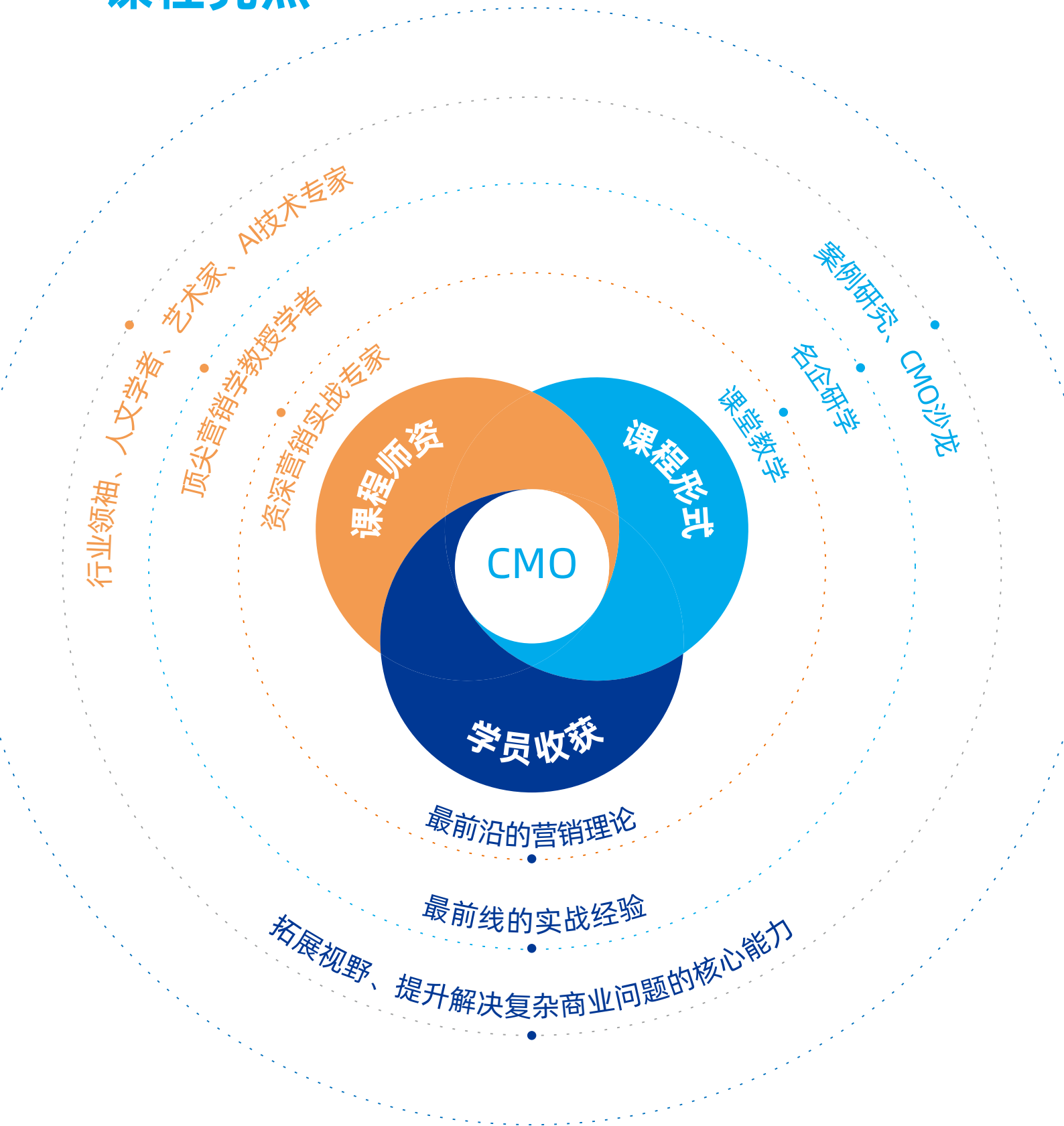
这是一个机遇和挑战并存的时代！

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 增长战略：数据驱动的破局路径

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 AI时代的品牌构建战略

- 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 用户洞察： 从产品触点 to 行为算法

- 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 AI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：模型与动态优化

- 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：体验价值与链路重构

- 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 创意方法：人机协同与爆款生成逻辑

- 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 内容营销：AI推荐与社交裂变

- 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 数智营销案例：从策略到可衡量结果

- 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数据驱动的营销决策
- 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：

2026年8月-2027年8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