附件1

# 武汉园衍文化传媒有限公司

# “大浪淘经”企业中高层管理人员讲坛方案

**一、课程价值**

我们对此次企业讲坛的课程做了精心的设计，让企业管理者既能熟悉“实业投资、不动产投资、金融投资、风险投资、私募股权投资”等各种投资方式，又能了解企业的各种融资方式，并在投融资过程中，把握资本市场的大环境、明确自身资本战略、熟悉基本流程、掌握关键点、规避法律和财务风险，在资本运营的实践中做出科学正确的投融资决策，从而实现资本快速增值。讲坛还整合了知名教授、资深实战派营销专家，融汇经典营销理论、最前沿营销理念和最佳实践，旨在培养行业领军人才，帮助企业全面提升营销水平，打造企业核心竞争力。

在学习过程中，能结识来自五湖四海的商业精英，从而搭建广阔的人脉平台，为拓展事业的发展空间提供切实的帮助。

二、**讲坛内容**

“大浪淘经”企业讲坛拟分若干期举办，第一期有关内容拟安排如下：

**（一）培训内容**

1.资本市场与建筑企业投融资决策

（1）有关概念

①资本市场

包括：狭义的资本市场、狭义的货币市场、广义的资本市场等；

②企业投融资决策

包括：狭义的资本运作、狭义的资金运作、广义的资本运作等。

（2）建筑企业资金的运作

①应收应付票据的运作

包括：票据的开立、票据的贴现等；

②应收应付账款的运作

包括：保理融资、质押融资、信保融资、发票融资、订单融资等；

③预收预付账款的运作

包括：三方保兑仓、未来提货权质押融资、四方保兑仓、先票/款后货等；

④存货的运作

包括：动产质押融资、动产抵押融资、仓单质押融资、仓储公司统一授信担保融资等。

（3）资金的运作

①投资管理与运作

包括：投资管理的基本理念、参股型投资的运作、并购型投资的运作、固定资产投资的运作；

②融资管理与运作

包括：贷款融资、债券融资、融资租赁、股本私募、信托融资、上市融资等。

2.建筑企业战略营销管理

（1）营销拜物教

包括：困惑、顿悟、营销之“道”与“术”；

（2）向导

包括：市场向导、顾客向导；

（3）顾客的价值

包括：顾客资产的交易模式、谁是顾客；

（4）如何选择目标市场、两类顾客（市场）

包括：消费者市场细分的标准、组织市场细分的标准、评估细分市场、界定目标市场；

（5）如何处理和客户之间的关系

（6）价值的多重含义

包括：体验价值、三种价值；

（7）竞争向导

包括：谁是我们的竞争者、确定竞争对手注意的原则、如何处理与竞争者之间的关系；

（8）市场定位战略

包括：定位的含义、定位的特点、心理性定位；

（9）USP策略

包括：心理基础、要点；

（10）品牌形象

包括：品牌形象策略、品牌形象的选择；

（11）定位策略

包括：领导者定位、比附定位、细分定位。

**三、时间安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** |  | **内容** | **主讲人** | **地点** |
| 8月4日 | 8:30-8:45 | “大浪淘经”企业讲坛开幕式致辞 | 协会领导 | 武  汉  东  湖  大  厦 |
| 8:50-12:00 | 资本市场与建筑企业投融资决策 | 余国杰 |
| 14:00-17:00 | 资本市场与建筑企业投融资决策 | 余国杰 |
| 8月5日 | 8:30-12:00 | 建筑企业战略营销管理 | 汪涛 |
| 14:00-17:00 | 建筑企业战略营销管理 | 汪涛 |

**四、报名须知**

报名费用1580元/人（含培训费、教材费、会务费），食宿自理，本次讲坛不设接站，请自行前往。

因此次讲坛名额有限，需提前报名并交纳学费，我们将依据报名的先后顺序排列座次。交费方式为银行汇款和现金，银行汇款截止日期为7月31日。

开户名称：武汉园衍文化传媒有限公司

账号：42001865608053007124

开户行：建行武汉卓刀泉支行

同城行号：850136

跨行异地行号：1055 2100 1419

部分跨行系统选择：中国建设银行武汉光谷支行