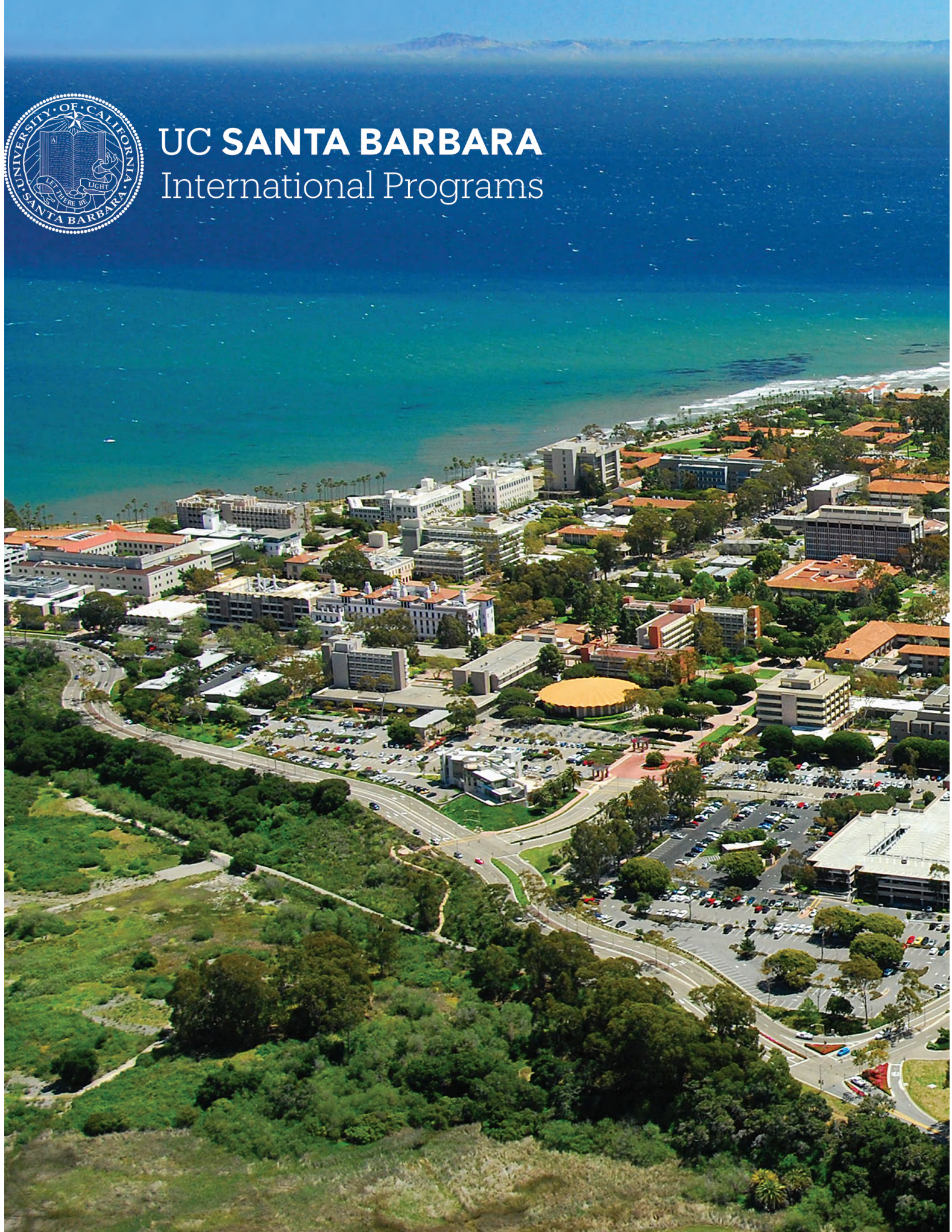




UC SANTA BARBARA

International Programs





非销售营销

——加州大学圣塔芭芭拉分校非销售营销管理项目介绍

项目引言

非销售营销（Non-Sales Selling）是近年来一个流行的营销管理理念。每个人不管你做什么工作，在生活中扮演什么样的角色，其实我们做在营销工作。即使你不是销售人员，但是在工作中都是代表公司，是潜在的销售代表，会影响客户和消费者对公司的认可度。非销售营销是一个存在我们工作、生活的实际活动，会影响周围的人对个人的看法、认识等。因此无论是对企业还是个人来讲，非销售营销的方法和技能都非常重要。越来越多的企业开始重视非销售营销在企业高层管理的培训。很多专家也在做非销售营销在个人职业生涯中的作用和方法的研究。





训练营主要参与校区简介



加州大学圣塔芭芭拉分校 (UC Santa Barbara)

加州大学圣塔芭芭拉分校，是加州大学系统内的第三所学校，并被誉为“公立常春藤”大学之一。在《美国新闻与世界报道》2021 年全美最佳院校指南中，UCSB 位于公立大学排名中第 6 位，全美综合排名第 30 位。校园坐落在太平洋沿岸的悬崖上，主校区有 2.9 平方公里，拥有全美最漂亮的校园，也是全美为数不多的几个拥有海滩的大学之一。UCSB 有 5 个学院组成，有本科学位 87 个，研究生学位 55 个。学校有本科生近 20000 名，研究生近 3000 人。

加州大学圣塔芭芭拉分校电子与计算机工程系创立于 1962 年，是工程学院首个系所。2011 年，该系被美国国家科学研究委员会（NRC）评为全美该领域研究第 8 位、综合第 4 位。而泰晤士高等教育将该系排在该领域全球第 16 位。最近几年，该系学术声誉不断提升，根据最新数据显示，NRC 已将 UCSB 电子与计算机工程系排名提升至第 5 位，仅次于斯坦福，普林斯顿，麻省理工和卡内基梅隆大学。

最近十几年学校在杨祖佑校长的领导下发展迅速，已经成为美国顶尖的公立研究型大学。自 1972 年以来，加州大学圣塔芭芭拉分校共有 6 名校友、教授及研究人员获得过诺贝尔奖，以及 1 位获得数学中具有里程碑意义的菲尔茨奖。如今加州大学圣塔芭芭拉已经是全美重要的学术发展重地之一。



项目介绍及学习目标

项目介绍:

本课程将通过对传统销售概念和方法与非销售营销的概念和方法的对比分析和介绍，带领学生深入理解非销售营销理念的诞生、演变及重要性，培养学生非销售营销的理念。教授将通过具体的案例学习、课堂讨论和个人项目报告等方式，传授学生与同事、客户进行沟通、谈判的方法，培养学生通过个人品牌的打造进行自我推销。该项目不仅介绍培养学生一个新的理念，还会对学生实际营销能力进行实实在在的培养。项目会传授具体如何与潜在客户打交道，如何做追加销售、交叉销售等，适合各类人群。

项目特色和优势:

- 来自美国顶级名校的专家对最热门和前沿的“非销售营销”问题进行分析探讨。
- 体验名校一流的教学模式和课堂氛围，学生可在课堂与教授、专家有近距离深度的互动和交流，并进行非销售营销经典案例分析和学习。
- 通过个人项目报告的学习，世界财富 100 强企业的副总裁手把手教如何与客户、同事、上司沟通，如果打造个人品牌推销自己。
- 超高性价比。免去签证、长途跋涉等麻烦和美国高额的住宿、生活等费用，同样的教学质量和课堂体验，项目费用远远低于线下的项目。
- 世界名校 2 个学分成绩单和项目证书帮学生提升竞争力。

项目课时安排: 项目共 18 个课时，每周上一次课，共 8 次。

上课时间:

美西时间: 2021 年 7 月 6 日至 2021 年 8 月 24 日，每周二下午 3:30 pm 至 5:45pm。

北京时间: 2021 年 7 月 7 日至 2021 年 8 月 25 日，每周三上午 6:30am 至 8:45am。

学生在不影响正常的生活学习情况下，足不出户可完成一门美国名校项目课程。

授课模式: 真人直播在线授课 (Zoom)。名校教授主讲，灵活的课堂讨论、经典案例分析和个人讨论等多种方式、多种方法与世界各地的学生一起学习探讨实操的课程。



评分方式：课堂参与+作业+学期末个人项目报告+期末测试

主讲人：



Don Blumenthal

Faculty Member at UCSB

The Principle of Top Line Success, LLC

Served two Fortune 100 Corporation as the Vice President of Marketing for Tyson Foods, Inc. and Vice President and General Manger for ConAgra, Inc.

课程主题及特邀嘉宾

主要课程主题包括：

- 非销售营销（Non-Sales Selling）概念的出现、演变和重要性
- 销售方案及 FAB(Features, Advantages, Benefits)
- 传统销售 vs 关系销售
- 打造个人品牌进行自我销售，建立信任关系
- 口头、非口头沟通在非销售营销中的作用
- 说服：自我销售和在工作中的应用
- 建议性销售、追加销售和交叉销售
- 表面谈判
- 营销案例学习：期末个人报告

（以上为暂定项目课程主题，部分内容主讲人可能更加情况进行更改）

申请条件

- 申请人需为中国全日制本科生、研究生或博士生；
- 招生人数：没有最低人数的要求；
- 最低语言要求：
英语凡达到以下任何一项成绩要求的学生均可报名参加本项目：雅思成绩6.0、托福成绩75、CET-4成绩550、CET-6成绩500、CEFR测试成绩为B2、C1、C；如语言成绩未达到以上任何一项要求的学生，如通过加州大学的线上英语面试，也可参加本项目。



项目申请录取方式和报名流程

- 学生本人提出申请，在中国合作方国际合作交流处（或其他相关部门）进行报名；
- 项目报名截止日期：
2021年6月30日。学生提交正式申请材料并缴纳所有项目费用后，获得项目参与资格。

项目费用及说明

本项目总费用：**670美元**，其中包含费用为：学分学费、项目研发、项目协调、项目申请办理、教学辅助服务等；总费用不包含其他在项目期间需要自理的费用，包括但不限于：网络连接费，课程需要用到的资料费，购买电脑软件或App的费用等。

联络咨询方式

项目咨询：

Maranda Ma (美国)
微信: malinie8012

项目负责人：

加州大学洛杉矶分校戴舒国际学生学者中心董事/加州大学圣塔芭芭拉分校拓展部特别代表

顾黎辉博士

电话: 310-918-2621 (美国)
13816967355 (中国)
微信: DanielGu-2018
Email: gu@cs.ucla.edu
daniel.gu@els.ucsb.edu