****

**美国加州大学圣芭芭拉分校**

**2021年暑假线上学分课程**

1. **项目概况**

本项目是由美国名校加州大学圣芭芭拉分校继续教育学院所提供的线上学分课程，其中涵盖了商业和个人品牌、面向非销售专业人员的销售两个不同的课程方向。通过线上课程学习，不出国门即可体验世界名校课堂的学习氛围。课程期间，学生将与美国当地及其他国际学生一起进行线上学习，项目结束后将获得加州大学圣芭芭拉分校的学分及官方成绩单。

1. **项目特色**

* 【**顶级名校**】加州大学圣芭芭拉分校世界排名第41名，其教学质量与学术声誉享誉全球；
* 【**师从名师**】不出国门，可以在线跟随UCSB教授进行课程学习，深度了解国外大学的授课模式、课堂氛围，提升独立思考及国际化交流能力；
* 【**多元氛围**】该课程同时面对UCSB本校及其他国际学生开放，因此有机会与UCSB本校及来自世界各地的学生同堂上课；
* 【**专业不限**】学生可根据自己的专业或兴趣爱好选择合适的课程，1门或2门均可；
* 【**官方学分**】UCSB官方项目，项目结束后获得UCSB的学分及官方成绩单；

1. **大学简介**

加州大学圣芭芭拉分校（University of California, Santa Barbara简称UCSB）属于加利福尼亚大学系统，是美国顶尖的以研究科学为主，且学术声望非常高的研究性公立大学。校园两面环海并拥有紧邻著太平洋的一片美丽迷人的海滩，环海面积达1000英亩。作为公立常春藤盟校和环太平洋大学联盟的成员，UCSB有着傲人的学术成就和优美的校园环境，每年都吸引着无数的世界优秀研究学者在这里进行深造和学术研究，如今UCSB已经是全美乃至全世界重要的学术发展重地之一。

* 2021U.S. News美国最佳大学排名全美前30强；
* 2021U.S. News世界大学排名全球第41名；
* 2020软科世界大学学术排名全球第49名；
* 现任教授中有6位诺贝尔奖得主，短短7年的时间里，学校中就有5位教授荣获诺贝尔物理学奖、诺贝尔化学奖和诺贝尔经济学奖的殊荣；
* 拥有10处国家科研中心，包括美国集成光子学制造研究所和国家纳米技术实验室；

1. **项目详情**

【**项目时间**】

* 商业和个人品牌课程：2021年6月23日-8月25日
* 面向非销售专业人员的销售课程：2021年6月22日-8月24日

【**授课形式**】直播课程

【**项目费用**】3,900元人民币

【**学分课时**】2学分，18小时

【**上课时间**】

* 商业和个人品牌：北京时间每周四6:30AM-8:20AM （美国当地时间：每周三3:30PM to 5:20PM）
* 面向非销售专业人员的销售：北京时间每周三6:30AM-8:20AM （美国当地时间：每周二3:30PM to 5:20PM）

【**课程简介**】

* 商业和个人品牌：

探索品牌如此有价值的原因以及促成这种价值的因素是制定全面营销战略的关键因素。本课程将考察品牌的相关性和差异性，探讨品牌的概念，以了解产品、公司的品牌如何影响顾客感知和品牌发展背后的战略思维。现实世界的例子将说明如何营销沟通工具和技术可以用来建立竞争优势和品牌资产。个人品牌是人们营销自己和他们的职业生涯的实践，个人品牌将是这门课的一个重要元素。

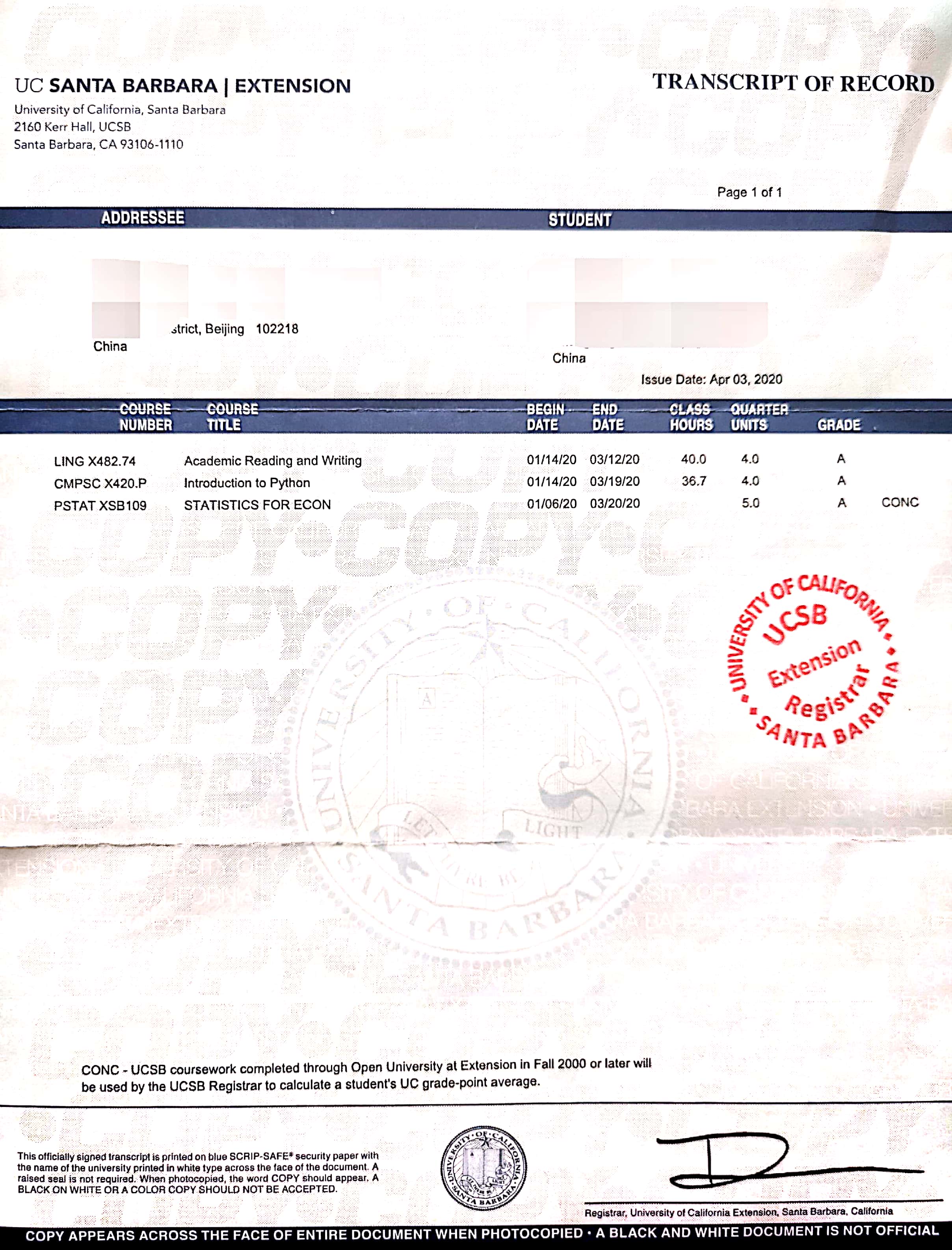
* 面向非销售专业人员的销售：

不管你是什么角色，每个人都是销售人员。当你为一家公司工作时，每当你与你组织之外的人互动时，你就代表了这家公司。这使得每一个人，不管他或她的职位是什么，都成了某种销售人员。非销售销售是任何有可能直接或间接影响客户满意度和客户对产品感知的活动。它可以是间接的，如制作销售手册，也可以是直接的，如给销售代表回电话，提供重要的客户信息。与传统销售相反，非销售销售包括咨询性和暗示性的销售策略和方法，揭示外部和内部利益相关者的潜在需求。此外，非销售销售还包括通过销售自己和自己的想法来倡导一个方向，并说服组织内的其他人提供他们的资源(时间、预算和支持)。我们许多员工每天都从事非销售销售。我们的课程将研究非销售销售在当代商业世界和我们个人生活中的相关性和重要性。

【**课程目标**】

* 商业和个人品牌：
* 定义品牌，区分产品和/或标志与品牌；
* 在制定品牌战略时，认识到消费者人口统计/行为的影响；
* 在确定品牌创造和品牌承诺时进行SWOT分析；
* 审视标志性品牌及其如何创造价值/杠杆；
* 在变化的时代设计自己的个人品牌；
* 面向非销售专业人员的销售：
* 定义非销售销售，并确定这种销售演变的出现和重要性；
* 区分传统/交易和咨询/关系和暗示销售之间的区别；
* 通过提问和实施积极的倾听方案，确定客户潜在客户和/或同事的明确需求；
* 在与客户、潜在客户和内部利益相关者打交道时，理解表面谈判的基础；
* 发现建立长期合作关系销售战略的重要性；
* 接受组织中每个人都有销售责任的事实；

【**项目收获**】项目结束后都将获得加州大学圣芭芭拉分校颁发的官方成绩单，表现优异的同学将有机会获得教授推荐信。



**【参考课程安排】**

* **商业和个人品牌**

|  |  |
| --- | --- |
| **Time** | **Content Description** |
| **Week 1** | Introduction/Expectations - "Defining Brand", Brand Activism |
| **Week 2** | Brand assessment (market and brand), Goal Setting, SWOT analysis, Branding in the Coronavirus Age |
| **Week 3** | Setting the Vision, Mission, Value and S.M.A.R.T Goals |
| **Week 4** | Personal Branding (Brand YOU) |
| **Week 5** | Brand Equity Pyramid (Ideal, Promise, Unique Benefits, Ownable Assets), Brand Targeting, Needs-Based Segmentation, Persona Identification |
| **Week 6** | Crafting a Communication Strategy, IBI - Insights, Benefits, Ideas |
| **Week 7** | Untapped Opportunities in the Branding World, Cause-Purpose Branding, The 4 P’s of Branding |
| **Week 8** | Social Media and Branding (business and personal) |
| **Week 9** | Personal Projects due (Personal Brand Assessment) – Brand Jeopardy game day (final exam prep/review) |
| **Week 10** | Final Quiz, course wrap up |

* **面向非销售专业人员的销售**

|  |  |
| --- | --- |
| **Time** | **Content Description** |
| **Week 1** | Introduction/Expectations, “Defining Non-Sales Selling” and its emergence/importance  and fostering the ‘Everyone Sells’ Culture |
| **Week 2** | Solution Selling and FAB (Features, Advantages, Benefits) |
| **Week 3** | Traditional/Transactional Selling vs. Consultative/Relationship Selling |
| **Week 4** | Building Trust and Loyalty in selling through your personal brand |
| **Week 5** | The Power of Communication (verbal, non-verbal, and active listening) in selling internal and external stakeholders |
| **Week 6** | Persuasion: Selling Yourself and your ideas to succeed at work |
| **Week 7** | Surface Negotiation, Influencing Others in the Workplace |
| **Week 8** | Closing, Gaining Mutual Acceptance, Understanding Lead Generation, Suggestive Selling, Upselling and Cross-Selling |
| **Week 9** | Selling case study videos presented by students |
| **Week 10** | Wrap up – Student led exam |

1. **项目申请**

【**申请条件**】

1. 全日制在校本科生或研究生；
2. 道德品质好，身心健康，能顺利完成学习任务；
3. 英语要求：四级450或六级425或通过英文面试；
4. 适用于商科专业或对课程领域感兴趣的其他专业学生；

【**报名截止日期**】2021年5月1日

【**项目流程**】

1. 学生本人提出申请，在学校国际合作交流处报名；
2. 学生提交正式申请材料并缴纳项目费用，获得录取资格；
3. 开课前1-2周发送课程相关资料准备上课。

【**项目咨询**】成老师：13240031203（微信同步），或扫描下方二维码进行项目咨询

