



《连锁企业信息管理》

课程整体单元设计

(2018-2019 第一学期)

课程名称: 管理实务

所属专业: 工商企业管理

制 定 人: 王怡源

制定时间: 2018 年 9 月修订



连锁企业信息管理系统课程单元设计

第 11 单元 第 6 周 第 12 次课 2 学时

单元标题： 连锁企业后台管理业务流程

情境（或模块）一：传播媒介的特点

任务 1.1：比较传统媒体和新媒体的优劣。

情境（或模块）二：营业推广策略

任务 2.1：营业推广方案的实施

任务 2.2：公共关系决策的心理策略

课堂类别： 理论讲授课

教学地点： 多媒体教室

教学目标：

三、知识目标：

- ①掌握传播媒介的特点
- ②掌握营业推广方案的实施
- ③理解公共关系决策的心理策略

2. 能力目标：

- ①会进行促销管理操作

教学重难点：

- 1. 重点：促销管理操作
- 2. 难点：促销管理操作

教学方法与手段： 讲授、案例

教学材料及工具： 教材、教案



主要教学内容及过程

1. 复习旧课

连锁总部一般设有计算机信息管理系统，我们称之为后台。它与门店一起进行 POS 终端的管理，同时起到指挥、协调的作用，从整体上把握连锁店的经营和管理。通过执行政策制定、商品管理、营销管理等职能实现对配送中心和各门店的统一管理。

2. 新课内容

本课我们学习连锁企业后台管理业务流程中的营运管理环节。本课重点讲解连锁企业定价与调价、促销和财务管理，难点是连锁企业促销管理的流程。

（一）导入任务，明确要求

1. 分组讨论传统媒体和新媒体的优劣。
2. 分组讨论营业推广方案的实施以及应该采取的心理策略。

（二）教学内容

1. 任务解析

- ①分组讨论传统媒体和新媒体的优劣。
- ②分组讨论营业推广方案的实施以及应该采取的心理策略。

2. 教学知识点

- ①传播媒介的特点
- ②营业推广方案的实施
- ③公共关系决策的心理策略

3. 案例分析

- ①农夫山泉检测案例

（三）技能训练

- ①促销管理作业流程

三、 新课小结

连锁企业的销售管理分前台 POS 收银系统和后台统计分析管理两部分，是系统“进、销、调、存”环节中使用最频繁的环节。后台的统计分析管理模块的重



要功能是负责前台 POS 销售数据的收集，并对销售数据进行分析，以提供各种经营分析报表。

四、 课后作业

教材 161 页复习思考题 5、6