

课程信息化建设方案

课程名称：推销与谈判技术

专业名称：市场营销

课程代码：

修订时间：2020/8/20

市场营销教研室

《推销与谈判技术》信息化方案

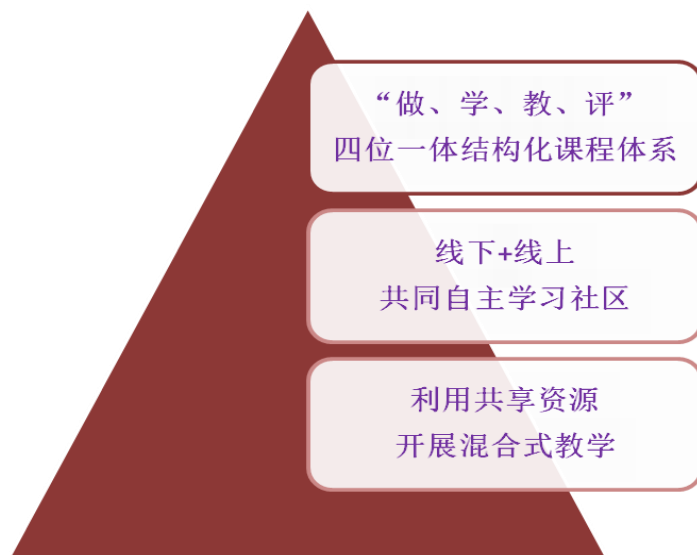
一、课程基本信息

推销与谈判技术是市场营销专业核心专业技术课程。课程培养市场开拓与推广中的营销寻找客户、接触客户、商务洽谈能力，培养学生识别、执行、严谨、敏锐的商务素质。

模拟课程代码	20017	课程性质	必修课
总学时	56 学时	学分	3.5
开设学期	第 3 学期	适用专业	市场营销
实施场所	线下+线上课堂	授课方式	线下+线上课堂
课程类型	B 类（理论+实践课）	<input type="checkbox"/> 专业核心课程	
先修后续课程	计算机基础》、《市场营销学》、《统计学》	广告策划》、《特许经营与创业》、《营销策划综合实训》	

二 建设目标

根据高职市场营销人才培养的特点，课程信息化建设总体目标如下



三、建设路线

(一) 建设流程规划

课程前期组建团队、进行培训、取得共识；中期完成课程规划、对资源进行信息化开发，最后正式上课。

(二) 资源信息化规划



任务详细信息

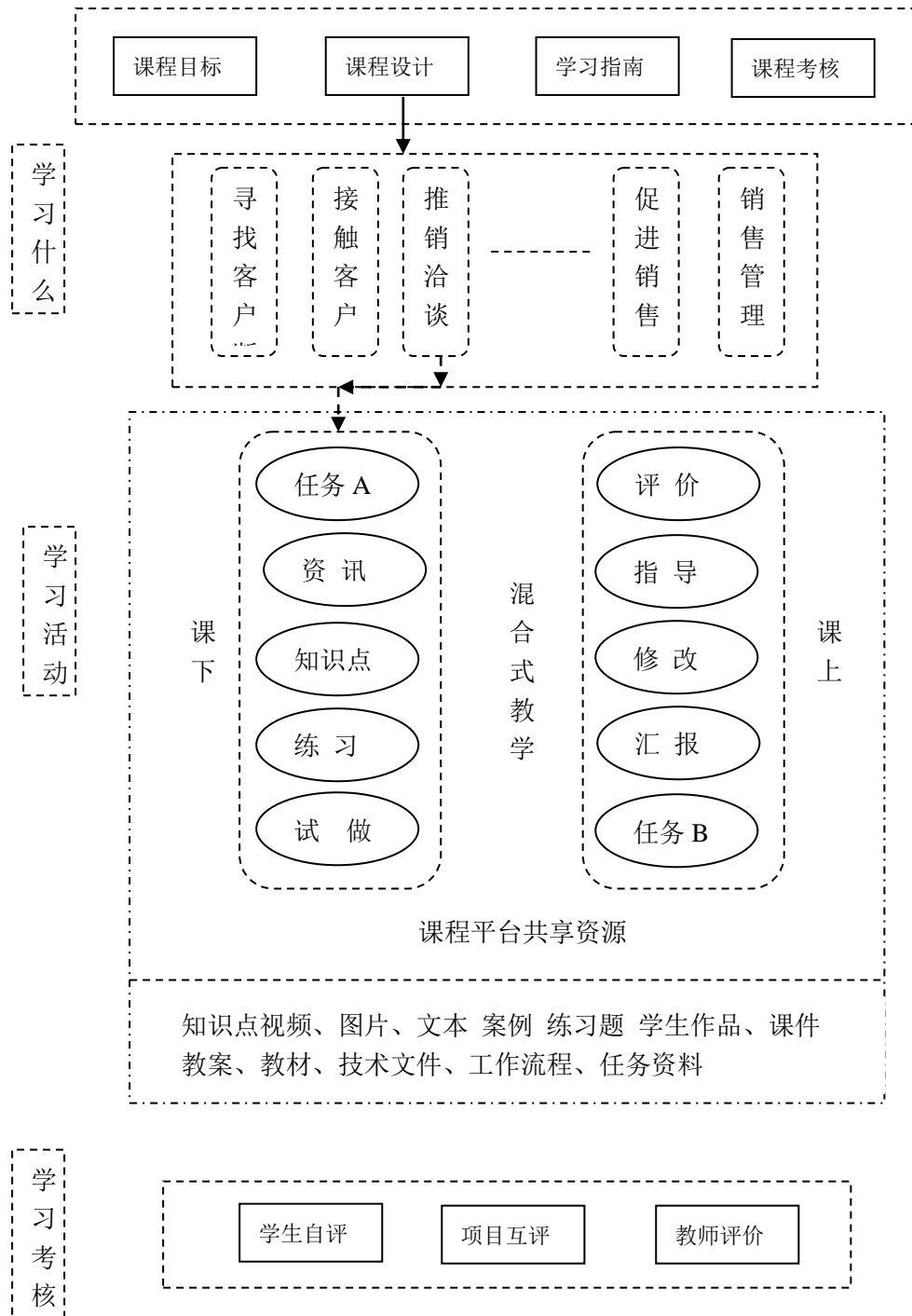
《项目概述

提示：日期输入格式为年/月/日，必须用“/”分隔

提示：任务完成后，双击“完成”列对应单元格，输入

开始	结束	项目	任务	完成	备注
2019/6/1	2019/6/8	建课前的准备	参加培训	1	理解慕课的教学理念
2019/6/8	2019/6/19	建课前的准备	组建团队	1	团队包括包括习题编制人员、内容制作人员、教学支持人员。
		建课前的准备	确定定期碰面的时间		平台可以支持的视频格式，活动形式，练习题型等
		建课前的准备	团队成员进行培训	1	
		建课前的准备	在平台上创建课程，并把团队成员加入		
		建课前的准备	测试平台功能	1	
		课程设计	课程大纲规划	1	包括定位、目标、对学习者的要求、教学周安排等
		课程设计	确定提供电子版教材的方式	1	
		课程设计	在平台上创建课程大纲	1	
		课程设计	视频的知识点切分	1	知识图、知识点讲解稿
		课程设计	练习活动设计	1	课前题、知识点讲解练习活动
		课程设计	讨论活动设计	1	任务技能点设计
		课程设计	和课程团队分享设计，确保大家认识一致	1	
		课程设计	制定拍摄计划		
		课程设计	定期碰面，沟通思路，调整教学大纲	1	
		课程宣传	宣传文案	1	
		课程宣传	规划基本宣传信息		主要指的是课程宣传页上的信息
		课程宣传	宣传视频脚本		
		课程宣传	宣传视频制作		
		课程宣传	在平台上完善课程宣传页		
		课程宣传	制定课程宣传策略和计划	1	
		课程开发	确定课程整体的视频风格	1	
		课程开发	准备视频录制的材料，如PPT、文字脚本、F	1	小片段视频，5-15分钟最好

四、资源构建思路

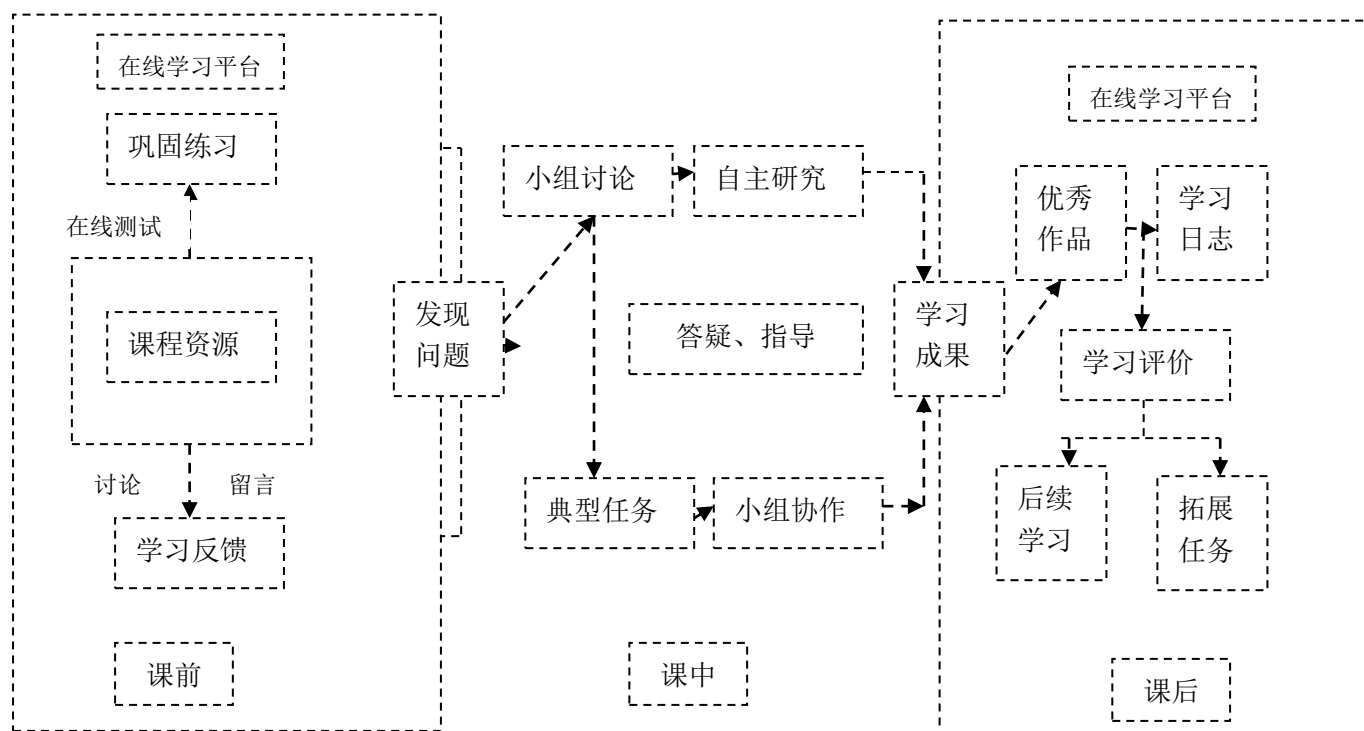


五、信息化教学模式

由于课程的实践性较强，采取理论实践 1：1 的教学方式，配套工具软件包括 MySQL、EXCEL、SPSS、Tableau、生意参谋等。

课程中使用的案例素材主要来自某天猫店的真实运营数据。为切实达到教学

目标在教学管理上采取信息化教学模式作为质量保障,并创新地将实践形式拓展为软件操作(1+X数字营销)、情景模拟、案例研讨等形式,丰富实践教学形式,增强课程的趣味性。



六、信息化资源

http://course.rzpt.cn/front/spny.php?course_id=2599&chapter_id=135416#