项目三 连锁门店运营管理

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **主题名称** | | **连锁门店运营管理——连锁门店促销活动价格管理** | | | | | | |
| **学情分析** | | 本专业学生思维活跃，对感兴趣的知识和技能掌握较快，但学生普遍自制力较差，注意力集中时间有限，且缺乏耐心，不善于归纳和总结，较难保持良好的学习习惯，未完全形成正确的价值观。 | | | | | | |
| **教学目标** | | **知识目标** | | **能力目标** | | | | **素质目标** |
| 1. 掌握连锁企业促销方式 2. 掌握连锁门店促销活动的策划实施和评估 | | 能够根据目标设计促销活动 | | | | 1. 自我学习的能力 2. .信息处理的能力 3. 与人交流能力 4. 善于思考和观察 的能力 |
| **思政目标** | | 培养系统性思维和辩证思维，教育学生合理组织利用门店资源  培养学生勤奋劳动的观念养成能够从宏观、微观等多角度分析问题、看待事物的良好思维习惯 | | | | | | |
| **本单元任务** | | **情境描述** | | | | **任务** | | |
| **通过组织促销活动实现门店销售目标** | | | | **通过组织促销活动实现门店销售目标** | | |
| **教学重点** | | 门店促销活动策划 | | | | | | |
| **教学难点** | |
| **教法与学法** | | **教学方法** | 案例教学法、讲授法 | | | | | |
| **学习方法** | 探究学习，小组讨论，头脑风暴 | | | | | |
| **教学资源** | | **教材讲义** | 《连锁经营管理理论与实务》窦志铭主编及自制讲义 | | | | | |
| **课件** | 见《连锁经营管理》课程资源库课件文件包 | | | | | |
| **案例** | 1. 大润发 2. 华润 3. 万象汇 4. 麦当劳、肯德基等 | | | | | |
| **工作岗位** | 连锁总部与门店 | | **工作部门** | | 业务/市场销售部 | |
| **必备材料** | 教材、任务单、课  件、教案 | | **补充材料** | | 案例集 | |
| **参考资料** | 电子教材、网站资源 | | | | | |
| **教学内容与过程** | | | | | | | | |
| **环节** | **教学内容** | | | | | | | |

**——门店促销活动和价格管理**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课前** | **【师生互动活动】** | | | |
| **任务导入**  **（5＇）** | **【任务导入】**  **门店商品商品种类繁多，如何对商品进行管理呢？** | | | |
| **告知** | 教师活动 | | 学生活动 | |
| 教学内容：连锁门店促销策划  教学目标：能策划和组织基本的日常促销活动 | | 接受任务，明确学习目标 | |
| **操练**  **（60＇）** | **子任务** | **【教师讲授】** | | **【学生活动】** |
| 【子任务 1】促销策划步骤 | 促销策划步骤 | | 掌握促销策划步骤 |
| 【子任务 2】制定促销策划方案 | 促销策划方案内容 | | 制定促销策划方案 |
|  | 【子任务 3】连锁企业价格管理 | 定价方法和定价策略 | | 对连锁企业各类商品的价格 |
| **总结**  **（3＇）** | 通过本节课，了解促销策划的步骤，能策划和组织基本的日常促销活动， | | | |
| **预习任务与课后作业**  **（2＇）** | **【课后作业】**  制定促销策划方案  **【预习任务】**  商品价格管理 | | | |
| **教学**  **评价** |  | | | |