

日照职业技术学院课程单元设计 1

单元标题： 模块一 销售准备 1. 认识课程											
授课对象：市场营销		学时：1	上课地点：多媒体教室								
学 习 目 标	能力（技能）目标	知识目标	素质目标								
	沟通能力	课程内容 课程要求 课程考核	积极的自主学习素养								
能 力 自 测	<p>自我测试 1</p> <p style="text-align: center;">“对”还是“错”？</p> <p>阅读下列词句，迅速判断其为“对”或“错”。在翻阅下面一页以前，在题目下的方格中标明。</p> <p style="text-align: center;">“面对艰难的对手，较好的办法是先做出些微小的让步，以换取对方的善意。”</p> <p style="text-align: center;">对<input type="checkbox"/>错<input type="checkbox"/></p> <p style="text-align: center;">我作为谈判者目前更像</p> <table style="margin-left: auto; margin-right: auto; border: none;"> <tr> <td style="padding: 0 15px;">驴</td> <td style="padding: 0 15px;">羊</td> <td style="padding: 0 15px;">狐</td> <td style="padding: 0 15px;">泉</td> </tr> <tr> <td style="padding: 0 15px;">对</td> <td style="padding: 0 15px;">对</td> <td style="padding: 0 15px;">错</td> <td style="padding: 0 15px;">错</td> </tr> </table> <p>SAL 1</p>			驴	羊	狐	泉	对	对	错	错
驴	羊	狐	泉								
对	对	错	错								
技 能 训 练	<p>刘吉先生拥有一家经营比萨饼的快餐外卖店。去年营业额 193 750 镑，税后利润 36 750 镑。这家店已经开业数年，位置极佳，对面是一家生意兴隆的大商场，离得最近的同业是家“麦当劳”，距离在 800 米以外，位于商场的另一头。</p> <p>刘吉打算趁生意还算红火的时候，及早把它盘出去，广告上要价 175 000 镑，计：存货价值 5 000 镑；厨房设备估价 25 000 镑(购进时花了 35 000 镑)；餐厅设备在 3 年前新置时花费 19 000 镑；其余部分为店堂不动产和商业信誉无形资产的估价。</p> <p>你已在本市其他处所拥有两处经营比萨饼的快餐店，为了扩充营业打算只要价钱公道、位置适中就再购进一家新店。原有的两处，营业都相当不错，你信心十足，认为自己管理严格，加上产品适销对路，购进新店后定能再次获得成功。</p> <p>你为此曾和多家快餐店有过接触，但均因价钱谈不拢而作罢。现在你看中了刘吉的店和另外一家，认为条件都不错，符合自己的要求。存在的问题是：你虽能从银行获得贷款，但还不足以支付刘吉的要价。即使先付一半，余款分 2 年付清，你也做不到，希望能分 4 年付清。</p> <p>请凭你目前的经验和自己的常识，设想该如何去和刘吉谈判以进行一次谈判技巧的实践。回答问题时可以参考自己在另一张纸上记下的笔记、在书中的眉批、札记或是标出的重点。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 假定刘吉的要价 175 000 镑，对于一间位于那个地段且又颇能盈利的商店，可谓相当便宜。谈判时，什么事你决不可做？为什么？ 2 关于刘吉的商店，你必须弄清的主要情况是什么？ 3 如果你决定：价钱超过 170 000 镑，就不买，那么你在向刘吉还价时可以考虑哪些因素？ 4 如果你准备接受的最高价为 185 000 镑，但只能最多先付一半，余款分 4 年付清，那 										

	<p>么你将如何引导刘吉向这一方向靠拢？</p> <p>5 假设你对刘吉声称的盈利情况持保留态度，你将提出何种建议，以既可保护自己不致付出太多，又能对刘吉不失公道？</p>
教学组织	<p>任务导入</p> <p>1 了解课程学什么，怎么学，怎么考核？</p> <p>2.完成分组</p>
	<p>任务资讯</p> <p>一 课程总体设计和教学思路</p> <p>课程基本信息</p> <p>课程定位</p> <p>课程目标</p> <p>课程内容</p> <p>课程能力训练项目</p> <p>课程考核</p> <p>二 分组要求</p> <p>团队合作量规</p> <p>团队分工</p>
	<p>任务实践</p> <p>讨论</p> <p>分组，完成团队分工</p>
	<p>任务检查</p> <p>分组名单与分组团队建设单</p>
	<p>自我测试 1 释评</p> <p>接下来你该做的事是：根据本释评将自己对自我测试 1 的答案如实记载到附录 1 的表格中去。</p> <p>如果你选择的答案为“对”，那么：</p> <p>——要是你不同意或部分不同意我对测试题的五点释疑；或是不认为自己的选择不对；或是不接受我的任何论点，则应归类为“驴”。</p> <p>——要是你接受自己的选择完全错误这一看法，并自愿接受我的释评，表示要认真学习，则应归类为“羊”。</p> <p>如果你选择的答案为“错”，那么：</p> <p>——要是你做出上述选择纯属瞎猜；或是由于其他的理由；或是误解了题意；或是在自</p>

	<p>欺欺人(这点更要命);或是人云亦云,则应归类为“狐”。</p> <p>——要是你做出选择时的考虑与我的五点释疑相类似;或是由于根据本身经验,那么做曾吃过亏,则可归类为“泉”。</p> <p>——为什么要重提久已被人遗忘的谈判技巧</p>
教学材料	<p>PPT</p> <p>案例资料</p> <p>教材</p>
作业	<p>收集销售岗位</p> <p>行业需求。</p> <p>岗位职责、</p> <p>岗位要求、</p> <p>薪酬结构。</p>