



## 第五单元（模块）教学设计

单元（模块）设计首页

第五单元（模块）

所属课程	创业综合管理			学分	3	学时	48
单元或模块	编号	五单元	名称	产品营销与销售			
上课周次/时间	第八周/2020. 10. 11—2020. 10. 17 周三上午 1-4, 周四下午 5-8 第九周/2020. 10. 18—2020. 10. 24 周三上午 1-4, 周四下午 5-8						
上课班级/小组	2018 级中小企业创业与经营 1 班、2 班						
上课地点	广州校区科技中心 C 座 405, C 栋 609						
教学目标要求	<p>1. 对应本单元（模块）的预期学习成果（SOC）描述如下：</p> <p>用 4P 和 4C 理论分析小组项目，用 FABE 法对项目的功能、竞争力、收益等进行梳理，结果要在大画纸上呈现</p> <p>2. 本单元（模块）的学习内容和要求（结合上述 SOC，详述具体的学习内容和要求，用 Bloom 动词描述）</p> <p>理解营销与销售的区别； 掌握 4P 和 4C 理论，并能根据此理论对项目进行分析； 掌握 FABE, 并能结合项目进行梳理</p>						
重点难点问题与解决措施	<p><b>重点：</b> 4P 和 4C 理论以及 FABE 法在实际项目中的应用</p> <p><b>难点：</b> 4P 和 4C 理论以及 FABE 法在实际项目中的应用</p> <p><b>解决措施：</b> 结合实例讲解，多举例多演示，对有需要的同学课下辅导</p>						
教学情境与条件要求	<p>(1) 需要在第一次课时对全班同学进行分组，每个组有实际项目或者虚拟项目</p> <p>(2) 课前需要准备好画纸和画笔</p>						
参考资料与数字化资源	<p>1、多媒体教室</p> <p>2. 陈宏. 张锦喜. 刘隽 《创业综合管理》. ISBN 978-7-305-20622-1 南京大学出版社，2018年8月</p>						



<b>教与学诊断 与改进措施</b>	<p>1. 学生预期学习成果（SOC）的达成评价 整体上每个小组基本能照预期完成任务</p> <p>2. 教与学的效果的评价 讲解到位，理解也到位，但是学生亲自在画纸上实践时依然会犯错误</p> <p>3. 改进措施 (1) 对通用问题进行铺开讲解； (2) 学生讨论环节老师去到每个组查看情况，对有需要的小组单独讲解</p>		
	<b>署名/日期</b>	<b>教师签名 及日期</b>	<b>检查者签名 及日期</b>

### 产品营销与销售单元（模块）教学设计

单元（模块）设计活页

第 五 单元（模块）第 页

步骤	教学内容	方法手段	学生活动	时间分配
一	营销的基本概念以及与销售的区别；	讲授式	师生互动	10 分钟
二	4P 和 4C 营销理论和应用；	讲授式、案例	师生互动、	20 分钟
三	结合案例讲解 4P 和 4C 部分画纸完成过程	案例、讲授式 实操	团队讨论	20 分钟
四	学生结合自己项目完成 4P 和 4C 部分画纸		实操	20 分钟
五	老师总结	讲授 讲授	师生互动	10 分钟
六	FABE 讲解	讲授	师生互动	20 分钟
七	结合案例讲解 FABE 部分画纸	讲授	师生互动	20 分钟
八	学生完成 FABE 画纸	团队讨论	师生互动	40 分钟



广东岭南职业技术学院  
LINGNAN INSTITUTE OF  
TECHNOLOGY

--	--	--	--	--



单元（模块）设计活页

第 单元（模块）第 页

步骤	教学内容	方法手段	学生活动	时间分配



单元（模块）设计活页

第 单元（模块）第 页

步骤	教学内容	方法手段	学生活动	时间分配