

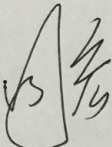
附件 2 :

2016 年度全国民办高校创新创业教育示范学校评选
申 报 表

填表日期 : 2016 年 5 月

北京市省 (区、市)

学校名称		北京经济技术职业学院		
主管领导		姓名	周宏	
		职务	院长	
		手机		
联系人	姓 名	索桂芝	办公电话	0316-3380810
			手 机	18603164445
	单 位	学生处	职 务	处长
	地 址	京东燕郊开发区北京经济技术职业学院		
自评报告	建议专文附件 见另附自评报告			

学校意见	为进一步深化我校创新创业教育改革,培养应用技术型人才,提高我校人才培养质量,促进我校大学生创新创业教育工作的全面开展. 根据全国民办高校创新创业教育示范学校评选标准,结合我校几年来,在创新创业教育方面取得的各项成果,同意参加本次评选活动. 负责人:   签章: 2016 年 5 月 26 日
省(市、自治区)民办教育协会推荐意见	负责人: 签章: 年 月 日

北京经济技术职业学院

2016 年度全国民办高校创新创业教育示范学校自评报告

为深入贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发[2015]36 号），进一步深化民办高校创新创业教育改革，培养应用技术型人才，提升学校人才培养质量，加快我院在民办高校创新创业教育示范学校建设步伐，客观呈现我院在创新创业教育方面所取得的成效，自评报告如下：

一、 组织领导

（一）组织保障

北京经济技术职业学院，创办于 2003 年 3 月，是一所教育部备案的全日制民办普通高等职业院校，是北京市民政局 5A 级社会组织，学院共开设 4 大专业群，18 各专业。

2012 年，学院与包商银行建立了紧密合作关系，为学生提供了良好的实习、就业、创业服务平台。包商银行在全国设有 16 家分支机构，173 各营业网点。

我院自建校以来，一直把学生就业工作作为“一把手”工程，学院已经为社会培养了 1、5 万名毕业生，毕业生就业率连续五年保持在 95%以上；

随着我国经济社会发展进入新常态，党中央、国务院做出了加快实施创新驱动发展战略，建设创新型国家的重大决策。人才是创新的核心要素，创新驱动实质就是人才驱动，迫切需要深化教育教学改革，

加快培养富有创新精神人才队伍。从中央到教育系统，全面深入开展创新创业教育改革已成共识。我校为落实中央和教育部关于创新创业相关文件精神，2016 年 3 月，我校成立了创新创业教育工作领导小组，主任由周宏院长担任，副主任由院长助理李润坤、张国强担任；成员由党政办主任吴成立、教务处处长李冬雪、招生就业处处长王晓东、学生处处长索桂芝、团委书记张琳、文化传媒学院系主任李叶、信息工程学院系主任刘智慧、财会金融学院系主任金倩、民航与商务学院系主任李宁组成。形成了创新创业教工作由学校统一领导，学校统筹、行政部门牵头、二级学院落实的就业创业工作机制，学校主要从政策制定、组织领导和信息方面提供服务。各二级学院均成立有就业创业工作领导小组，并设有创业工作专职负责人，教师作为创业教育的基层队伍培养。使二级学院成为毕业生就业创业工作的主体。国

（二）工作规划

我校为进一步提高专业人才培养水平，满足“职业院校要坚持以服务为宗旨，以就业为导向，面向社会，面向市场办学，深化办学模式和人才培养模式改革，努力提高职业教育的质量和效益”的要求，2012 年 1 月，学校制定了北京经济技术职业学院事业发展规划，

进一步促进学校“大力推行工学结合，突出实践能力培养，改革人才培养模式”，进一步推动深化校企合作、工学结合，促进学校办出特色，全面提高高等职业教育质量，提升服务经济社会发展能力，加大探索建立“校中厂”、“厂中校”等形式的实践教学基地，推动高等职业院校加大职业生涯规划、创业教育实践、就业指导课程体系的

建设和教学改革。强化教学过程的实践性、开放性和职业性，校企联合组织实训，为校内实训提供真实的岗位训练、营造职场氛围和企业文化；

面向全体学生开展创新创业教育实践，培养学生的创新精神、创业意识、创业能力与社会责任感为核心，以人才培养模式创新和课程体系改革为重点，大力发展创新创业教育，不断促进其人才培养质量的提高。

我校校长周宏同志多次强调一定要做好学校的就业创业工作，就业创业工作关系到学校的改革、发展和稳定。做好就业创业工作也是检验学校办学水平的重要标志之一。就业创业工作直接关系到学校办学目标是否顺利实现，因此必须认真抓好就业创业工作。在 2016 年全校教师大会上，学校明确了就业创业工作作为 2016 年学校六项重要工作之一。

学院把教学与就业紧密结合，在考虑学校地处燕郊的优势，为适应京津冀一体化建设的人才需要，在考虑专业群建设的同时，更好的落实学校人才培养计划，2016 年初，学校合并了相关院系，组建了文化传媒学院、财会金融学院，信息工程学院、民航与商务学院、交通运输学院。各二级学院正积极投入开展校企合作，深化人才培养模式，通过订单式培养，与多家企业开办冠名班、校企合作班等多种形式的合作，有效地提高毕业生就业率，保证毕业生的出口顺畅，实现学院、企业和学生三赢的良好局面。

学校人才培养定位准确，创新创业教育思路清晰，专业教育与创

新创业教育有机结合。

二、 人才培养

（一） 人才培养模式

1、 创新人才培养机制

我院自建校以来，认真贯彻有关职业教育的各项政策，不断探索高职院校职业生涯规划与就业创业教育课程体系。学校重视学生的就业指导、职业生涯规划，将就业指导教育贯穿于大学教育全过程，构建全程化的就业指导体系。注重就业创业教育在职业素质教育中的导向作用。2006 年，将《大学生就业指导》课（16 学时，1 学分）列入大三年级教学计划，主要对大三毕业生进行就业准备和择业观念教育，给他们以就业、创业政策指导，引导他们树立竞争意识，树立立志创业和服务基层的观念。2009 年开始，把《大学生职业生涯规划》（16 学时，1 学分）列入大一年级教学计划，将职业生涯规划的内容渗透到入学、专业教育中，让大学生针对个人的特点尽早“定向”、“定点”“定位”。经过多年的教学实践，把单一的课堂讲授发展到由学生参与等各种现场模拟活动，让学生更直观了解相关就业政策，增强毕业生的参与意识，以主动的心态去面对职场，调整自己的就业期望值，积极做好就业前的思想准备和心理准备；2010 年，为了创新创业教育课程体系建设，在商务管理系试点开设《创业实践》课程。基本做到了从课程体系建设上突出高职教育的目标和特点，课程设计理念先进，成功的把专业课程改革实践与创业创新教育做了有机结合，形成了专业课和创业课相互渗透、功能互补的立体多元化的课程

体系。

2016 年，学校组织修订人才培养方案，已经把《创新创业基础》（32 学时，1 学分）作为必修课程，纳入全校所有专业大二年级教学计划，同时，学校还将安排有创新创业想法的同学进入学校的创新创业学堂，进行有针对性的创业实践课程引领，为学生提供更针对性的创业指导服务。

为全面贯彻落实科学发展观，主动适应国家加快经济发展方式转变的要求，服务于首都北京并辐射周边省市的经济和社会建设，加快高技能应用型人才的培养步伐，我院根据高职院校“以加强人才培养的针对性、应用性、实践性为核心”的总体要求，加快大学生职业生涯规划、创业、就业指导课程体系建设与创新实践。在课程设置上，实行三年不断线的职业教育体系，课程设计采用以培养学生职业能力为核心，“三递进”的方式，通过教学实践，实现学生带着需求走进课堂，带着知识掌握技能，带着技能进入就业岗位，采取具体措施，努力抓好落实，圆满完成项目的建设目标。

2、 创新课程体系

2004年《教育部等七部门关于进一步加强职业教育工作的若干意见》进一步明确提出“职业院校要坚持以服务为宗旨，以就业为导向，面向社会，面向市场办学，深化办学模式和人才培养模式改革，努力提高职业教育的质量和效益”。2006年，《教育部关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》（教高[2006]16号）再次提出了“大

力推行工学结合，突出实践能力培养，改革人才培养模式”的要求。

2010年，教育部出台了《关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》（教办〔2010〕3号），要求各高等学校必须面向全体学生开展创新创业教育，在其人才培养的全过程中，立足于专业教育，以培养学生的创新精神、创业意识、创业能力与社会责任为核心，以人才培养模式创新和课程体系改革为重点，大力发展创新创业教育，不断促进其人才培养质量的提高。

为深入贯彻落实胡锦涛总书记在庆祝清华大学建校100周年大会上的重要讲话精神和《国家中长期教育改革和规划纲要（2010-2020年）》，推动体制机制创新，深化校企合作、工学结合，进一步促进高等职业学校办出特色，全面提高高等职业教育质量，提升其服务经济社会发展能力，二〇一一年八月教育部出台《关于推进高等职业教育改革创新引领职业教育科学发展的若干意见》（教职成〔2011〕12号）。意见指出要系统设计、实施生产性实训和顶岗实习，探索建立“校中厂”、“厂中校”等形式的实践教学基地，推动教学改革。强化教学过程的实践性、开放性和职业性，鼓励学校提供场地和管理，企业提供设备、技术和师资，校企联合组织实训，为校内实训提供真实的岗位训练、营造职场氛围和企业文化；

近年来，我院认真贯彻有关职业教育的各项政策，大力引导专业课程改革与创新创业课程进行有机融合的探索实践，专业在建设中，采用订单培养方式，加强校企互动，近年，已经与10多家国内外著名创业型企业建立了校企合作关系。

与台湾特立集团建立合作关系，共同制订了特立储备干部培养方案；与同仁堂药店、金象大药房、普安药业、麦当劳、肯德基、必胜客、易初莲花、沃尔玛建立了就业合作关系；与家乐福、苏宁电器等国际国内大牌企业建立了合作关系，开始为企业输送人才；

台湾特立集团企业高级讲师团队进入学校，进入课堂授课。教师暑假参加了特立集团举办的暑期师资实习班，并取得企业相关证书，与特立集团的合作以来，我们已经为企业输送了 100 余人，台湾特立屋历史上通过储备干部培养走向领导岗位的同学共有 16 名毕业生，其中 10 人是毕业于本院市场营销（连锁专业方向）的学生，很多同学在企业成为门店管理骨干，在企业发挥着核心作用；

用课程改革带动专业建设，从提高教学质量入手，实现与企业的无缝对接，是我校解决大学生就业难的根本途径，我校毕业生成为企业的“抢手货”。

例如：《连锁门店运营管理》3 学分，48 学时，该课程改革开始于 2008 年，经历了 4 年时间，基本做到了专业课程改革结合高职教育的目标和特点，课程设计理念先进，成功的把专业课程改革实践与创新创业教育做了有机结合，形成了专业课和创业课相互渗透、功能互补的立体多元化的课程体系。

这门课程的教学改革的成功实践，获得了北京市教学成果二等奖。

3、 创新教学管理

学校将创新创业课程进行了分类教学，2012 年学校进行了人才培养方案的进行了统一修订，学校同意把创业首次作为专业方向试点纳入市场营销专业，在教学计划中整合了 5 门与创新创业有关的课

程，对不同需要的学生进行专业化培养，效果较好；学生通过学分积累与转换修满相应课程、学校还启用师徒制走训的方式把学生送到创业型企业实习实训。对有创业想法的同学，学校同意其休学进行创业尝试。

4、 创新教学方法

结合市场营销专业特点，在做创新课堂教学方面，学校鼓励教师进行大胆尝试，以《连锁门店运营管理》创新课堂改革为例：

第一、按照工作过程来选择和序化知识

门店营运工作岗位应具备的知识、技能、态度为依据，在内容选择上，以连锁门店运营管理的过程性知识为主、陈述性知识为辅；在课程序化上，强调连锁门店运营管理工作过程为参照系，将陈述性知识与过程性知识整合、理论性知识与实践性知识整合。

第二、强调学习情境设计

在门店运营管理工作任务和行动过程背景下，将连锁门店运营管理的课程目标表述和学习内容进行教学论和方法论的转换，构成小型主题单元；充分考虑教学的可操作性和行动导向性，教师开课前设计课程教学任务书，开课前下发学生，以任务驱动教学活动，开展互动式教学，在教学中充分发挥学生的主体作用，给学生以足够的发挥空间，让学生燃烧学习激情，主动行动起来，激发学习积极性，培养学生独立分析问题和解决问题的能力、自我控制与管理能力、做计划和评价的能力；在学习组织形式上，采用小组协作式学习，发挥学生的

团队合作精神，培养学生的人际关系能力，增强职业责任感，从而达到培养学生全面健全人格的目的。

第三、以行动为导向组织教学

本课程在教学中，采用门店实战教学方案导入，围绕“创业实践”；帮助学生在课程开设时，通过竞选店长，成立真实的校内实体店，学生十人左右一组，组建创业团队，共同策划校内门店、按照真实门店经营管理所需的各个职位角色分派任务，例如：店长、采购、会计、理货、收银、企划等；学生按照各岗位职责和作业流程展开实际工作，完成小组任务；培养学生具有由专业能力、方法能力和社会能力构成的行动能力，即综合职业能力，能从容应用于未来的职业中。通过学习门店运营管理知识、提高门店运营管理技能，通过经营单体店运营实践，充分认知单体店运营的局限性和连锁门店运营管理的根本优势与必然趋势。

第四、教学过程采取工学交替的方式

门店角色体验—教学做一体—实践效验的整体教学过程。门店角色体验，在开设本课程之前，要求学生利用寒暑假分别去台湾特立集团、日本柒-拾壹北京分公司社会实践4周，体验门店岗位工作，感受职业角色。

第五、充分体现教学做一体

组建门店创业实践团队，按照教师下发的教学任务书，完成指定的相关教学任务。实践效验，展开校内门店运营管理创业营销实践，

进货存货作业管理、商品的陈列与维护、柜台销售作业管理、促销管理、收银员的作业管理、理货员的作业管理、盘点作业管理、顾客投诉管理、防损与安全管理

第六、打破传统试卷考试，改为“过程式”考试

学生成绩由团体得分与个人得分两部分构成，使学生充分认识团队协作必要性与个人努力成果的关系。由单纯的教师评价改为教师评分、学生小组互评分、教师评委会评分结合；从教师一支笔阅卷到多角色评价、多角度评价，多种形式评价、民主评价方式的一种探索。

在具体教学方法上把多种教学方法进行了充分运用：

【情境创设】教学环境设计“课堂+门店”的方式，单双面货架各 10 组，促销花车 2 组；进入课堂，商品上货架，收银设备齐全，进入教室走廊张贴手绘促销 POP。

【真实门店创业项目引领】学生自愿组成创业门店，资金来源每个学生 30 元，实战体验门店经营管理，发放工资，财务报表。

【任务驱动】21 项教学任务，教师课前下发教学任务书到各组，各组按照任务目标完成教学任务；教师和学生同台教学，教师通过网络提供教学参考资料，学生小组自学，派代表上讲台陈述内容，教师做教学补充和必要更正，提示重点。

【竞技活动】本课程教学环节中设计了手绘 pop 比赛、便利店中央设施平面布局与设计图与商品配置规划方案展示、商品陈列成果展

示比赛等多种竞技活动，增加学生竞争感知、学习兴趣和创造激情。

5、 创新实践教学

学校有较为完善的实训中心等专业实训场地，设有小企业主培养实训室，实现教学课程开出率达到 100%，每个专业都有多家校外实习基地向学生开放，特别是有很多小微企业创业基地，吸收了我们大量的学生在那里实习实训学习创业型企业的运营管理。

对于在校内创业的同学也给与了一定的支持与帮助。学校免费为创业学生提供教室，做诚信无人售货超市，在宿舍区分别支持了 4 名学生做便利超市。

在现代教学技术手段的应用：学校提供多媒体教学环境，支持网络教学互动、教学视频、自学资料以及连锁经营行业权威网站及前沿讯息浏览。教师建立“连锁经营 QQ 群”，学生能够在课下与教师保持网络互动，为教师课下及时指导学生完成教学任务提供了良好的沟通渠道。利用校内 ERP 实训、模拟商务谈判、小企业主创业创新模拟等手段，能够有效保障教学质量和学生学习效果。

6、 教材建设

我校在教材建设上，起步较早，已经进行了十年的探索与积累，我校双师型教师索桂芝老师，带领商务管理系专业教师、行业企业专家共主编或参编就业、创业、职业生涯规划等内容的相关教材十余册。其中，北京市精品教材 1 册，“十二五”职业教育国家规划教材 1 册，明细如下：

《大学生就业指导实务》主编 2006 年 4 月 东北财经大学出版社

《文化创意经典案例教程》参编 2008 年 4 月 中国经济出版社

《大学生职业生涯规划教程》副主编 2008 年 8 月北京出版社

《大学生就业与创业指导教程》公共类参编 2008 年 8 月北京出版社

《大学生就业与创业指导教程》参编 2008 年 8 月出版北京出版社

《大学生职业生涯规划与职业素质培养》2009 年 3 月主编 东北财经大学出版社

《大学生就业指导实务》第二版 主编 2010 年 9 月 东北财经大学出版社（北京高等教育精品教材）

《国家职业资格一级营销师》、《国家职业资格二级营销师》、《国家职业资格三级营销师》参编 2013 年 9 月劳动和社会保障出版社

《大学生就业与创业指导实务》主编 2015 年 9 月第三版 东北财经大学出版社（“十二五”职业教育国家规划教材）

（二）师资队伍

1、“双师双能型”教师队伍

2015 年底,我校《民办高校大学生职业发展与就业指导课程提升》项目获得了 2015 年度民办高校教育发展促进项目获得财政经费支持,在项目建设中,学校正在深化课程改革,按照三递进的课程体系建设要求,整体提升我院大学生职业发展、创业教育、就业指导课程整体水平。组建课程教研室,确定职业生涯规划、创业实践、就业指导课程的带头人,组建成立创业导师团队,完善师资培训机制和规划,在双师型教师的基础上,充分发挥包商银行“博士库”的资源优势,用请进来,送出去的办法,提高师资实践能力、科研能力和课程教育

教学水平。

为加强创业教师队伍建设，做好创业导师培养工作，2015 年 11 月，学校派出学生处、教务处三位老师去上海剑桥学院、义乌工商学院研修创业课程开设和创业工作先进经验；2015 年 12 月，学校派出有创业经验的两位老师参加了由共青团中央、全国青联与国际劳工组织联合主办的 KAB 创业教育（中国）项目，KAB 创业导师培训班，并取得了证书；2016 年，1 月，学校有 5 名老师参加了中科院组织的 2016 首期 4G 创新创业实践课程指导教师培训，并获得了证书；2016 年 3 月，学校校长助理参加民办教育协会高等教育专业委员会和北京民办教育协会组织的高校创新创业教育干训班。2016 年 3 月，学校新学期开学大会上，由学校富有创业教学经验的双师型教师为全校教师就创新创业工作进行了相关内容的培训。暑期，学校还将派出多名教师到企业挂职锻炼。

学校在原有教师管理考评系统基础上，今年 6 月，将进行在人事聘任、考核制度上做全面整体改革，也将进一步完善学校教师培训、轮训、进修、企业挂职锻炼等制度。

2、校外行业、企业等社会职业导师、创业导师团队建设

近年来学校还在包上银行、订单合作企业、社会聘请了 55 位职业导师，逐步建立了一支结构合理、专兼结合、素质全面的就业、创业导师队伍。

（三）保障体系

1、指导服务体系

由于，学校商务管理系创业课程开设多年，培养和训练了一批懂政策、知法规的教师为准备创业的学生提供开业指导，创业培训等政策咨询服务，全程指导学生创新创业实践。学校正在完善学生创业创业信息化服务，正积极尝试通过学校网站，学校众智微信平台、qq群，微博等方面对创业学生进行更多的帮助和服务。

2、帮扶支持体系

为深入实施“大学生创业引领计划”，学校在六月份的机构改革中，将把创业创业教育工作纳入相关部门，进行统一部署和规划。

3、资金保障

2012年，学校与包商银行形成战略合作伙伴关系以来，包商银行在学校教育教学经费方面、基础设施建设方面、实习实训基地建设方面都给与了学校极大的支持；下一步，在扶持学校创业工作开展的基础上，包商银行还将给学校更大的投入和支持力度。

4、质量检测跟踪体系

学校办学多年了，建立了教育教学质量监控系统，发挥了很好的作用；随着学校的不断发展，学校正着手进一步修订和完善这方面工作，建立和完善创新创业教育教学质量监控系统，也将逐步形成创新创业教育的评估和奖励机制。

（四）创新创业教育研究

为开展创新创业教育理论、制度、方法研究，引导校内外教师、行业专家、就业指导教师积极开展创新创业教育理论和案例研究，提高在专业教育、就业指导课中进行创新创业教育意识和能力。

《连锁门店运营管理》创新创业教育的教学改革成功实践，不仅为本校利用于相关专业及专业群建设的参考和借鉴，同时也辐射我院其它相关专业建设和教学管理工作；达到了一方成功，多方受益，共同发展的引领和示范作用；

主讲教师多次与北京师范大学、北京科技大学天津分院、北京国际经贸学院、北京联合大学应用科技学院、北京工商大学嘉华学院、唐山师范学院、北京吉利大学、北大方正软件学院、燕京理工大学、西安科技大学、山东师范大学等学校师生进行教学改革研究与实践讲座，推广就业、创业教育与课程改革、教学方法和面向工作任务的课程开发方法。

三、工作成效

（一）合作成果

几年来，我校创业工作不断在探索中赢得了政府和一些机构肯定。劳动和社会保障部项目管理办公室授予我校高等职业院校创业培训基地。北京校际联盟信息技术研究院在我校设立创业指导中心。目前，用友集团也正与我校进一步洽谈创新创业教育协同发展机制。

随着国家京津冀一体化协同发展，学校将发挥地处燕郊经济开发区的优势，进一步探索高与地方政府、社会各界创新创业教育协同发展的机制，构建完善的符合京津冀一体化经济发展理念的人才培养配套措施。

（二）教学成果

1、创新创业教学成效

近年来，我校重视学生创新精神培养，通过课程教学改革成果、学生创业意识明显加强，部分学生毕业后进行互联网创业，开设淘宝店，天猫店，京东店；还有的学生开办广告公司、图书出版公司，会展服务公司；便利店、医药、家电、餐饮等领域进行创业体验和实践。

学校在创新创业教学方面成效显著，2008 年、2012 年分别获得北京市教学成果二等奖 2 项；获得北京市精品教材 1 项；获得十二五国家职业规划教材 1 册；获得北京市民办教育发展促进项目 3 项。

2、课程、教材建设成效

学校 2010 年，商务管理系对《职业生涯与规划课程》进行了线上线下教育的初步尝试；2015 年，学校引入互联网教育教学平台，把部分公共课程正在一些专业进行线上线下第一轮的教学尝试；2016 年，学校把《创新创业教育》课程纳入教学计划，覆盖所有专业教学体系；我们也正在积极引进 4G 创新创业教育平台，发挥平台优势，更好的对学生进行创新创业教育。

课程基于工作过程的教学创新模式 ---《连锁门店运营管理》课程教学改革的成功实践 2012 年获得北京市教育教学成果二等奖；

《大学生就业指导实务》获得北京市精品教材；

《大学生就业创业指导实务》获得十二五国家职业规划教材；

（三）实践成果

1、学生创新创业项目、专利、获奖情况

我校通过课程教学改革成果带动学生参加创业比赛效果明显增加，2009 年，大学生创业项目<<连锁门店手绘 POP>>5 名同学获全国实践教学竞赛挑战杯三等奖；2012 年，本专业三个项目，26 名学生在北京民办高校大学生创业设计大赛中获奖，10 名青年创业导师获得优秀指导教师，1 名教师获得最佳指导教师，学校获得创业大赛最佳组织奖。以创业带动就业的新趋势正逐步形成。学校也将发挥在创新创业大赛获得成果的基础上，进行进一步的探索和尝试。

2、大学生创业情况

我校自 03 年建校以来，共培养了 1 万 5 千余名毕业生，在毕业生当中也有很多毕业生自主创业；但由于近年学校班主任人员变动情况较大，毕业生联系信息变化，以及学校生源减少，学校办学经费严重紧张等诸多困难，毕业生具体创业情况缺乏准确的统计，下一步，学校要筹措资金，加大此项工作支持力度，做好毕业生创业工作统计。

仅就目前掌握的实际情况来看，部分学生毕业后进行互联网创业，开设淘宝店，天猫店，京东店；还有的学生开办广告公司、图书出版公司，会展服务公司；便利店、医药、家电、餐饮等领域进行创业体验和实践。

学生李智博与朋友一起创业人人车，单小奇同学开设众媒互动（北京）科级有限公司，莫申鹏同学开设的图书出版公司，朱晓祥同学、辛巧玲同学开设的王府旅游服务公司，乔岩同学开办了会展公司，还帮助朋友策划开设了北京 80 餐厅，刘智同学开设了北京众和睿名科级发展中心，罗斌、马希侨同学创办的文化传媒公司，杨利伟同学创办的教育培训公司，李杰同学开办的福瑞泰格国际贸易公司，胡海

峰同学开设的李大嘴餐饮管理有限公司，王敬同学开设的微商、宫皓天同学创办的北京品轩互动文化传播公司、赵士槐开办的在中堂（北京）贸易有限公司等等。

3、大学生就业情况

学院已经为社会培养了 1、5 万名毕业生，毕业生就业率连续五年保持在 95%以上；

2016 年，虽然受总体就业形势影响，就业竞争加剧，用人单位对毕业生的要求、标准有所提高；毕业生就业去向主要有专接本，参军入伍、很多毕业生到中小（民营、外资）企业就业。

总体来看，我校 2016 年毕业生思想状况整体比较稳定，能够清醒的认识当前的就业形势，就业观念较以往有了很大的转变，树立了个人价值只有在服务社会过程中才能实现的信念；我校鼓励毕业生回家乡就业，去北京以外的城市就业。大部分京外生源的毕业生选择回家乡就业。我校高度重视并认真做好特困家庭毕业生就业的服务工作。据调查，我校今年毕业生中约有 52 人属于家庭经济特别困难的学生，约占毕业生总数的 10%。学校多次强调各二级学院和相关部门一定要格外关注这部分毕业生的就业问题。部分二级学院建立毕业生就业数据库，对特困家庭高校毕业生登记造册，实行重点推荐，开展“一对一”的服务，了解学生择业中存在的各种困惑和问题，加强宣传援助困难家庭未就业毕业生的就业政策，面对面地进行就业信息推荐和就业指导。

2015 年 11 月，学校校长助理张国强同志代表院长周宏同志专门

组织召开了少数民族毕业学生座谈会，了解少数民族学生学习、生活、毕业、就业方面的是否存在困难，并协调帮助解决个别学生他们的实际问题，勉励同学们毕业后，为国家、为社会、为民族团结做好工作。

自 2015 年 10 月开始，学校积极推动用人单位到校召开专场宣讲会，共举办宣讲会 43 场、50 多家招聘单位，其中包括金融类企业 11 家，科技信息和软件开发类企业 8 家，销售类企业 13 家，文化传媒及与娱乐类企业 7 家，航空与酒店类企业 5 家，教育类 6 家，共提供 650 多个招聘岗位，基本满足我院毕业学生求职、应聘需求；个别学生有参军入伍和毕业后创业的想法。

2016 年，我校共有毕业生 510 人，截止 5 月 10 日毕业生状况统计，毕业生专接本 42 人，签订三方 237 人，灵活就业 40 人。

（四）文化建设成果

学校举办了创业大赛、举办“大学生论坛”、“专家讲座”、“听师兄师姐讲创业职场故事”、“优秀毕业生事迹报告会”等形式来带动学生进行创业，培育创客文化。

为培养创新精神、创业意识，学校除了邀请创业学子回到校园与学生面对面讲创业故事宣传推广创业典型人物事迹活动外，还通过学校微信众智平台积极报道相关情况。

四、优势特色

我校在学生创新精神培养、创业意识、创新创业能力培养、创业大赛辅导、青年创业导师培养方面都做了很多工作，也有了丰富的经验和积累。

在教材建设上，已经完成了从《大学生职业生涯规划》、《创业指导实务》、《大学生就业指导》等系列教材 10 多册的编写出版经验。特别是《大学生就业指导实务》被评为北京市精品教材，《大学生就业创业指导实务》十二五国家职业教材规划教材建设成果。

在专业课程与创新创业课程相结合教学改革方面取得了北京市教学改革二等奖。这项改革具有先进性、示范性、典型性，可复制推广经验与做法。

（一）成果简介及主要解决的教学问题

通过《连锁门店运营管理》课程教学改革的探索实践，成功创建了 1 种开放式教学模式，推动了 1 项教学体系的建立，创新了 1 套以能力为重点的考评系统，形成了 1 套切实可行的高职教育新的课程方法。

成果一：创建了小企业主创业创新培养的开放式教学模式，学生以创业带动就业的新趋势正逐步形成

通过“门店运营管理”真实创业实践体验，唤醒了部分学生的创业意识，培养了学生的创业素质，提高了学生的创业能力；部分学生毕业后在便利店、医药、家电、餐饮等领域开始创业初期体验，以创业带动就业的新趋势正逐步形成。

成果二：推动基础能力、岗位能力、应用能力、职业能力“四位一体”的互动式教学体系的建立

以学生为主体突出职业能力培养，坚持工学结合，融教、学、做于一体，通过理论教学与实践教学一体化的教学模式改革，按照连锁

企业门店营运工作过程编排教学内容组织教学。以职业岗位需求为依据，确定课程目标；以职业能力为依据、以工作任务为线索确定课程内容；以典型任务为载体，围绕任务的解决设计教学活动；根据教学内容和学生特点，选择相应的教学手段和方法，根据本课程特点和职场岗位的要求设计课程考核标准和考核方式。

成果三：打破了课程考试由传统试卷考试改为“过程式”考试，形成了“知识评价+任务完成过程评价”的以能力为重点的考评系统。

学考同步，教考同步，以考促学，以考促教；充分体现对学生知识、能力、素质三方面考核。

考试形式从单纯理论试卷改为突出对实践内容考核，包括项目任务书作业考核、课上综合能力素质考核、课下作品设计制作技能大赛展示考核、门店运营综合实践活动考核；学生毕业时快速进入市场，与企业用人需求的“零对接”，突出职业教育特色，创新对学生就业力、创业力、学习力的促进与培养。

成果四：创建了融入企业内训的“师徒制培训”和“走训式训练”课程方法

组成连锁门店储备干部班，引进台湾连锁门店经营课程体系，由特力屋 3 名高级培训师分别带领 6-10 名学生在课堂上、在门店里、在企业培训室以及企业展示区等进行门店现场操作指导、专业训练，开展职业拓展项目，形成了一套专兼职教师相结合、专业与职业岗位相结合、课堂与现场相结合、单独角色与综合职位相结合的课程教学方法。

通过课程改革，基本解决了高职教育中遇到的四大问题：即学生创新应用能力不足，就业艰难、创业无从入手的现实问题；毕业生不能满足职业岗位要求，专业课程延续学科体系下的知识结构和内容逻辑，学生所学与职业岗位和工作过程知识脱节的问题；因校内实训经费投入不足，校内实训条件受限，校外实践环节缺乏管理流于形式，学生实践能力不强的问题；推进校企合作，如何将年轻教师培养过渡到“双师”型教师的问题。

（二）成果解决教学问题的方法

方法一：按照工作过程来选择和序化知识：

在内容选择上，以连锁门店运营管理的过程性知识为主、陈述性知识为辅；在课程序化上，强调连锁门店运营管理工作过程为参照系，将陈述性知识与过程性知识整合、理论性知识与实践性知识整合。

方法二：强调学习情境设计，强化现场教与学环境的感受：

将连锁门店运营管理的课程目标表述和学习内容进行教学论和方法论的转换，构成小型主题单元；在学习组织形式上，采用小组协作式学习，发挥学生的团队合作精神，培养学生的人际关系能力，增强职业责任感，从而达到培养学生全面健全人格的目的。

方法三：以行动为导向组织教学，突出职业能力和职业素养培养：

本课程在教学中，采用门店实战教学方案导入，围绕“创业实践”；帮助学生在课程开设时，通过竞选店长，成立真实的校内实体店，组建创业团队，共同策划校内门店、按照真实门店经营管理所需的各个职位角色分派任务，学生按照各岗位职责和作业流程展开实际工作，

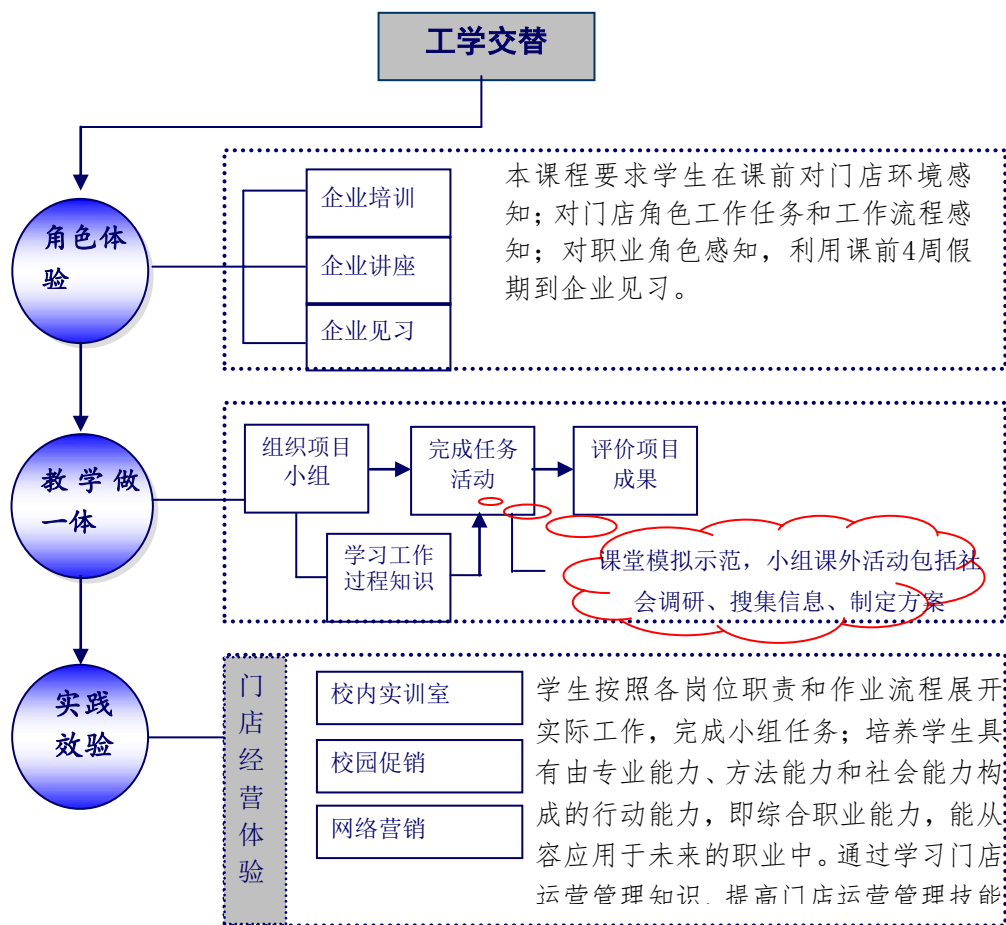
完成小组任务；培养学生具有由专业能力、方法能力和社会能力构成的行动能力，即综合职业能力，能从容应用于未来的职业中。

方法四：教学过程采取工学交替的方式，以任务为中心，理论实践相结合：

门店角色体验—教学做一体—实践效验的整体教学过程。要求学生利用寒暑假分别去台湾特立集团、日本柒-拾壹北京分公司社会实践4周，体验门店岗位工作，感受职业角色。

教学做一体：组建门店创业实践团队，按照教师下发的教学任务书，完成指定的相关教学任务。

实践效验：展开校内门店运营管理创业营销实践，进货存货作业管理、商品的陈列与维护、柜台销售作业管理、促销管理、收银员的作业管理、理货员的作业管理、盘点作业管理、顾客投诉管理、防损与安全管理



方法五：打破传统试卷考试，改为“过程式”考试：

通过阶段性考核有针对性地辅导学生和调整教学方法，注重对学生动手能力的考核，在不同的教学方式中采用不同的评价策略；本课程考试方式改为四项：项目任务书作业考核、课上综合能力素质考核、课下作品设计制作技能大赛展示考核、营销综合实践活动考核；评分角色由三方构成：按照任课教师评分、学生小组互评分、教师评委会评分。

方法六：引入多样性教学方法，强调以学生为主体，突出培养学生自主学习能力：

【情境创设】教学环境设计：“课堂+门店”的方式，单双面货架各 10 组，促销花车 2 组；进入课堂，商品上货架，收银设备齐全，进入教室走廊张贴手绘促销 POP。

【真实门店创业项目引领】学生自愿组成创业门店，资金来源每个学生 30 元，实战体验门店经营管理，发放工资，财务报表。

【任务驱动】21 项教学任务，教师课前下发教学任务书到各组，各组按照任务目标完成教学任务；教师和学生同台教学，教师通过网络提供教学参考资料，学生小组自学，派代表上讲台陈述内容，教师做教学补充和必要更正，提示重点。

方法七：现代教学技术手段的应用

学校提供多媒体教学环境，支持网络教学互动、教学视频、自学资料以及连锁经营行业权威网站及前沿讯息浏览。

教师建立“连锁经营 QQ 群”，学生能够在课下与教师保持网络互动，为教师课下及时指导学生完成教学任务提供了良好的沟通渠道。

利用校内 ERP 实训、模拟商务谈判、小企业主创业创新模拟等手段，能够有效保障教学质量和学生学习效果。

（三）成果的创新点

创新一：课程设计理念先进，成功的把专业课程改革实践与创业创新教育做了有机结合，实现教学方式上的创新。

组织学生创业组建校内门店，加强学生对门店运营管理的真实感

受。学生在完成创业所需的工作任务过程中将理论应用于实践，同时训练了自己的操作能力和团结协作能力，激发了学生自主学习的积极性。

创新二：课程建设与市场、与企业需求紧密结合，学生与企业需要实现“零距离”对接，推进教学环境的创新成果。

打破了传统课堂教师讲理论，学生被动听理论的单一局面，学生必须经历“从门店岗位角色体验，到课堂上分角色训练提升，再到门店集中实习”三个阶段，改变了受实训条件限制，学生毕业前一次性实习，实习目标盲目或实习过程缺乏监控流于形式的现实情况，彻底解决了学校教学与企业需要的无缝对接问题，从而解决了学生就业难的根本问题，学生成为企业急需的“抢手货”。

创新三：课程结构项目化，符合连锁门店运营管理实际工作过程；完全按照企业岗位工作标准、岗位工作过程设计教学任务书，以行动为导向，项目任务完成为结点，推动课堂教学进程。

在教学任务推动中，教师可及时检验监测到教学过程中存在问题和学生的吸收情况，可以通过观察学生的任务完成状态，及时调整课堂教学中的不足和缺陷。

创新四：创建了融入企业内训的“师徒制培训”和“走训式训练”课程方法，高职教师提升教学能力，积累了丰富的教学实践经验。

形成了一套专兼职教师相结合、专业与职业岗位相结合、课堂与现场相结合、单独角色与综合职位相结合的课程教学方法。通过学校

与企业教学、服务的双边互动，培训了教师的实战经验，提升了任课教师的专业化教学水平，探索了从教师过渡到“双师”的新方法和途径。

创新五：打破了课程考试由传统试卷考试改为“过程式”考试，形成了“知识评价+任务完成过程评价”的以能力为重点的考评系统，推进实践评价机制的创新。

打破课程考试以学生完成一张卷面定成绩的局面；充分体现对学生知识、能力、素质三方面考核；创新了由单纯的教师评分改为教师评分、学生小组互评分、教师评委会评分三结合；从教师一支笔阅卷到多角色评分、多角度评分，多种形式评分、民主评分方式的创新方式。

（四）成果的推广应用效果

【成果应用】：《连锁门店运营管理课程》的教学改革成果促进了专业建设，提升了教学质量，转化成特色教学，发挥了社会成效

➤ 专业在建设中，采用订单培养方式，加强校企互动，近年，已经与 10 多家国内外著名连锁企业建立了校企合作关系。

用课程改革带动专业建设，从提高教学质量入手，实现与企业的无缝对接，是解决大学生就业难的根本途径，本专业毕业生就业率达到 98%，学生成为企业的“抢手货”。

【推广情况】：课程改革教学成果正在我院教学改革中发挥着引领作

用，同时已经在一些院校间进行逐步推广

➤ 《连锁门店运营管理》课程改革，注重实践效果，不仅为本系利用于相关专业及专业群建设的参考和借鉴，同时也辐射我院其它相关专业建设和教学管理工作；达到了一方成功，多方受益，共同发展的引领和示范作用；

➤ 多名教师为创业型企业提供创业指导、管理与服务。

【实际效果】：《连锁门店运营管理》课程教学改革成果获得学生、学生家长、高职教育专家和用人单位的一致肯定。评价如下：

➤ 学生评语：课程内容丰富多彩，形式多种多样，能够真实体验门店运营管理工作过程，考核就像一次次挑战，虽然没有试卷，但是却是对连锁门店运营管理能力的综合检验。

学生万星言家长的评语：这个课程开设很有实际意义，孩子们的花店创业实践，我也参与其中，给孩子们进货地点、控制进货成本提供了一些个人建议；我惊喜孩子从不爱学习到主动学习，从不能吃苦到和创业同学不怕吃苦的表现，孩子真是发生了彻底的改变。

专家姚立教授评语：反响大，效果好，设计合理，方法得当，手段奏效

专家陈斌龙教授评价：本课程较好地解决了与职业岗位的接轨问题，能够紧贴行业和企业需求，对学生素质能力训练具有针对性，较好地融合了职业岗位训练方法和手段，学生的岗位职业能力得到较大的提升，解决了高职教育中普遍存在的4个问题：即受实训条件限制，

实训课程质量低下的问题；高职学生就业难的问题；高职学生创业难的问题；高职学校从专业教师过渡到“双师型”教师培养途径的问题。

用人单位高度评价本课程发挥作用大，为学生入职后的理论及实践学习奠定基础。台湾特立集团、华堂实训基地，对学生测试结果满意。日本柒拾壹北京有限公司将连锁门店运营管理测试作为学生岗位测评和人才提拔的依据，对学生的门店运营管理能力表示充分肯定。

以上，是我校创新创业教育工作开展的自评报告，我们希望得到各位专业专家给与评价指导，以便更好的开展我校的创新创业教育工作，把我校创新创业人才培养工作逐步引向深入，更加期待能够得到北京市民办教育协会的积极推荐、得到各位专家的肯定，为民办高校创新创业教育示范学校建设而努力！为培养创新创业型人才而努力！

北京经济技术职业学院

二零一六年五月二十六日

实训课程质量低下的问题；高职学生就业难的问题；高职学生创业难的问题；高职学校从专业教师过渡到“双师型”教师培养途径的问题。

用人单位高度评价本课程发挥作用大，为学生入职后的理论及实践学习奠定基础。台湾特立集团、华堂实训基地，对学生测试结果满意。日本柒拾壹北京有限公司将连锁门店运营管理测试作为学生岗位测评和人才提拔的依据，对学生的门店运营管理能力表示充分肯定。

以上，是我校创新创业教育工作开展的自评报告，我们希望得到各位专业专家给与评价指导，以便更好的开展我校的创新创业教育工作，把我校创新创业人才培养工作逐步引向深入，更加期待能够得到北京市民办教育协会的积极推荐、得到各位专家的肯定，为民办高校创新创业教育示范学校建设而努力！为培养创新创业型人才而努力！

北京经济技术职业学院

二零一六年五月二十六日



2016 年度全国民办高校创新创业教育示范学校

支
撑
材
料

北京经济技术职业学院

2016 年 5 月 26 日

支撑材料目录

1. 北京经济技术职业学院事业发展规划
2. 现有小企业主综合模拟实训室效果图
3. 举办学院创业大赛图片
4. 教学成果获奖情况与教材建设情况图片
5. 校内创业课程相关图片
6. 创业学生回校讲座
7. 精品课程支撑材料（见附件二）

支撑材料 1:

北京经济技术职业学院事业发展规划

为贯彻落实《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010—2020 年）》和《北京市中长期教育改革和发展规划纲要（2010—2020 年）》提出的建立职业教育体系，建设民办大学的要求，推进学校事业的改革与发展，加快建设北京经济技术职业学院，服务包商银行学习型企业建设，建立包商大学，特制定本规划。

一、发展环境

“十二五”时期，是我国基本实现教育现代化，基本形成学习型社会，进入人力资源强国的关键时期，也是北京市实现教育现代化，建成发展的学习型城市，在人力资源建设和创新型城市建设中达到世界先进水平的关键时期。国家教育改革与发展，为学院的建设带来了难得的历史机遇。

从宏观上来看，经济和社会转型带来巨大的教育需求，社会对教育的要求（包括数量与质量）在不断提高，教育总体进入“以提高质量为核心，从教育大国向教育强国迈进”的新的发展阶段，北京作为国家首都和全国的政治、文化中心，当前正在加快实施“人文北京、科技北京、绿色北京”

发展战略，向建设世界城市目标迈进，首都高等教育面临着新的发展机遇。北京市在全力推进中国特色世界城市建设中，要集中力量塑造“北京服务”品牌，建立辐射全国，具有较强国际影响力的现代服务业产业体系，打造具有国际影响力的金融中心城市，国际商贸中心城市，国际一流旅游城市，促进经济增长方式转变，改善劳动力素质结构，特别是行业人员对继续教育，职业发展，岗位培训的巨大要求。这表明，我院面向社会和行业服务的多数专业仍然具有发展潜力。

《国家高等职业教育发展规划》对高等职业教育提出了新的要求，大力实施科技兴国和人才强国战略，主动适应国家加快经济发展方式转变和产业优化升级的要求。坚持以服务为宗旨，以就业为导向，走产学研结合的发展道路，提高教育质量，创新体制机制，大力推进产学合作办学，合作育人，合作就业，合作发展，背靠行业办专业，办好专业促行业，突出人才培养的针对性、灵活性和开放性，增强办学活力，全面提高学院整体办学水平，不断提升服务经济社会发展的能力。《北京市中长期教育改革和发展规划纲要》提出，北京要建设与中国特色世界城市相适应的教育之都，职业教育要服务首都产业优化升级和行业自身发展的需求，按照集约型，特色化，内涵式的发展思路，构建灵活开放的现代职业教育体系，培养适应首都现代化建设和行业紧缺的高素质

人才和高技能人才。国家一系列文件的出台，包商银行对学院收购的成功，无疑为金融引领发展的职业学院带来巨大的机遇，成为我院“十二五”时期最核心的任务。办好职业教育，以创新的思路探索具有金融行业特色的教育模式，建设一所具有良好信誉，社会认可，与国际接轨的一流学院，是每一位员工的愿望和奋斗目标。

新形势新机遇对学院的发展提出了更新、更高的要求，也带来了前所未有的挑战。

——面临的教育市场竞争更为激烈，随着高等教育普及化进程的加快，高等教育改革逐步深入，开放进程加快，发展空间向下延伸，未来教育竞争更为激烈。同时，人口结构的变化也会加剧日趋激烈的教育竞争。

——建设行业一流高等职业学院的挑战行业。高等职业学院是对传统高等教育模式的一种超越，是推动高等教育创新，构建“企业点菜，学院配餐”，灵活、针对性强，适应性强，标准高，质量优的新型的大学模式，需要在与国际接轨全新的理念指导下，用新的发展目标，新的教育视野，新的改革理念，新的专业建设，新的工作机制来推动。

——学院自身革新的挑战，由于内外部多种原因。学院虽然经过九年的建设与发展，但学院办学特色和核心竞争力仍未真正形成，人才培养模式与企业需求有差距，专业建设和课程开发的专业能力不足，教学改革和创新缺少活力，办

学管理体制实效性不高，师资结构和开拓实践能力不足，面向社会和专业提供高服务的能力有待提升等等，这些问题的存在不仅制约着学院自身的发展，也成为建设包商银行大学的发展障碍。

二、指导思想与目标

（一）指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观。面向社会、服务企业、聚焦内涵、创新发展、突出特色、提高质量、深化改革、增强活力，坚持发展以高等职业教育为主体，多类提高共同发展的道路，主动适应北京建成发达的学习型城市，创新型城市和世界城市的需要，以满足行业多样化、优质化、职业化的学习需求为宗旨，建设一所与国际接轨，具有良好信誉和特色的一流民办大学。

（二）建设原则

1、坚持民办大学属性，坚持以产学研一体化教育理念为指导，构建高等职业教育人才培养模式，坚持民办大学的办学标准与质量标准，实现人才培养、科学研究、文化引领与企业发展功能相统一。

2、坚持全面科学发展，坚持立足首都，服务社会，从建立国家终身教育体系的全局出发，构建具有行业标准的职业教育体系，认真总结和研究国内外民办大学的成功办学经验，促进全面科学发展，实现立足首都，服务全国，走向世

界相统一。

3、坚持特色创新，坚持人才培养模式的创新，把教育教学质量作为重中之重，以贴近社会和企业需求的灵活的课程设置，高质量的课程标准和职业化课程特色，确保建立以学习者职业素质和职业能力发展为主旨的专业设置、课程研发、教学设施及评价机制。在突出特色前提下，力求发展规模质量和效益的统一。

4、坚持国际化标准，掌握民办大学国际化发展的新思路、新模式，建设国际化交流与合作的平台，形成品牌性的国际合作项目，以此推动学院的发展。加强与国际知名高校的交流，积极促成与国外高水平大学在人才培养、课程开发、资源共享等方面开展合作，提高教学的效益和质量，开拓国际化人才培养机制。

（三）发展目标

2012 年全院工作要认真贯彻落实科学发展观，落实国家和北京市中长期教育改革发展规划纲要，落实包商银行战略发展方案，以成功转让为契机，以优质育人为核心，制定并实施学院发展规划，推进教育教学的改革与创新，提高教学质量，彰显办学特色，促进学院走上内涵发展道路，更好的为包商银行战略发展服好务。

主要目标概括为“一个目标 两个坚持 三个接轨 四项改革 五个转变 六个‘新’字”，具体内容如下：

【一个目标】

坚持国际化标准，学院紧紧围绕社会发展和首都经济建设需要，以包商银行收购学院为契机，以发展为主线，以体制和机制创新为动力，树立新的高等职业教育发展观，把学院建成一所同国际接轨，具有现代化理念，现代管理机制，现代人才培养模式的创新型民办大学。

【两个坚持】

一是坚持改革创新，学院要融入行业要求，背靠行业办专业，以改革促发展，寻找新的办学增长点。以创新实现跨越转变、建立与产业经济融为一体的高等职业教育体系。

二是坚持特色育人，学院要坚持以人为本，德育为先，立德树人，着力培养学生的职业技能和就业创业能力。加强素养教育，培养其核心价值观。加强校园文化建设，完善企业与学院对接的特色育人模式。

【三个接轨】

一是学院要加快同国际接轨，把学院国际化建设做为一项建设工程来抓，以此推动北京经济技术职业学院的教育资源走向国际，开拓优质的跨国合作高等教育市场。

二是学院要深入同行业接轨，要在现有基础上，深入探索与行业培养基层管理人才，研发企业技能课程，发挥管理

培训优势，开发金融品牌研究等项目，为包商银行发展做贡献。

三是学院要加强同继续教育接轨，学院要根据国家和北京市社会发展和经济建设的需求，及时把握教育市场的新动向，不断探索与之相适应的办学形式，建立以学历教育为基础，继续教育为重点的多层次、多功能、多形式的办学体系，以终身学习理念为指导等，为社会培养更多合格有用人才。

【四项改革】

一是教学改革。学院中心工作是教学，教学质量的提高关键靠教学改革推动力。学院要构建“四位一体”互动式教学体系，将实践教学融入高职教学改革全部过程，构建了基础能力、岗位能力、应用能力、职业能力“四位一体”递进式课程模块体系。以培养学生用科学的知识去做事的能力和有爱心、讲诚信、负责任的素养为宗旨，以培养学生完整的职业能力和职业素养为目标，体现了职业能力递进式培养过程，促进了学生能力层次不断上升，实现了“三个结合”，理论教学与实践教学的结合，职业教育与职业标准的结合，职业能力与职业素养的结合。“四项改革”，教学内容的改革、教学方法的改革、教学手段的改革、考试方式的改革。“三项创新”，教学环境的创新、实践评价机制的创新、教学成果的创新。学院要加大力度，制定标准，实施奖励，课程的创新。推动教学改革工作规范有序进行。

二是管理体制改革。做为一所民办高校必须建立起“精机构 大学校 重改革 高效益”的管理机制，通过学院内部管理体制改革的实现管理工作规范，管理制度完善，管理手段科学，管理人员优化的目标。重点要提高中层干部的创新力，执行力和约束力，形成学习型学校的管理氛围和凝聚力，建成文明、洁净、绿色具有优美校园文化的平安校园，提高教学管理，学生管理和行政管理，后勤管理工作的水平和效益。

三是人事制度改革。要在原有人事制度改革基础上，做好“撤、并、减、聘”工作，要体现“机构精简、人员精干、以岗定编、责权明确”的原则。依据劳动法，客观公正的对待每一位员工，做好思想工作，确保岗位明确，人员高效。要加强系部建设，学科带头人建设和教学队伍建设，确保教学秩序正常运行。

四是工资制度改革。要体现按劳分配和激励机制的原则，积极稳妥的对现有工资制度进行改革，体现以职务职称，以贡献、以能力、以考核为核心的弹性工资制度，奖优罚劣，绩效考核，加大对突出贡献人员的奖励。

【五个转变】

一是专业建设，变学校主观设置为按社会、行业需求设置。

高等职业教育为社会和经济发展服务，必须按照社会的人才结构确定教育结构，必须按照企业的岗位要求确定教育

的专业设置和培养目标。这就要求学院必须变主观设置专业为按社会行业要求设置，加强市场调研，由校方、企业、专家共同研究议定。并在此基础上形成专业人才培养目标和专业教学计划。

二是课程设置，变传统知识体系为岗位能力为核心的新课程体系。

要鼓励教师积极探索与市场需求相适应，与企业变化相适应的教学方式，从培养目标、教学计划、教学大纲、教案、备课、说课、授课、质量评价、学习成果等 9 个方面研究，具有职教特色的课程模块，将知识，能力，素养融为一体，高质量培养适用型人才，在课程体系改革中，要将纵向的知识体系变为以岗位能力为核心的横向课程体系，从岗位要求出发，建立以技能递进为顺序，以相关知识和职业道德为一体的模块课程体系。

三是评价标准：变单纯考试评价为综合质量评价。

要改革传统的教学教法，必须建立与新教育模式，课程体系相适应的评价标准。要在课程体系改革的基础上，改革评价标准，评价方法和评价手段，变单纯考试评价为以岗位能力为检验标准的综合质量评价。教师要将学生的知识、能力、素养三个支点融为一体，探索以技能考核为核心的评价方式。学校要建立以学生评价、教师同行评价、教学督导评价、企业社会评价“四位一体”的动态质量评价体系。

四是学校管理：变行政管理学校为经营管理学校。

民办高校必须创出自己管理学校的模式。经营管理学校要经营管理人，要树立正确的人力资源观念，学会识人、用人、管人，特别是对中层干部队伍和教师队伍的经营管理，要不拘一格选拔人才，用能人，用“双师”，用“外聘”强人。经营管理学院要理好财，既要扩大办学管理规模，又要增收节支，提高资金使用率。目前围绕学院发展的难题是资金投入不足，因此，在有限的投入下合理合法地使用现金流，将是决定学院稳定，快速发展的关键。经营管理学院，要最大化充分发挥学院资源设施，实训教学设备的作用，提高利用率，提高教育效益。

五是办学体制：变单一学历教育为学历教育、继续教育共同发展。

学院必须立足首都、面向全国，加大力度开发学历教育生源。但同时必须以服务为宗旨，根据行业，企业需求，加大开发多种形式继续教育。要鼓励职业培训、网络教育，联合办学促进发展。

【六个新】

认清新形势，在包商银行领导下，创办一流民办大学。

更换新观念，团结进去勤奋开拓，用科学观念引领学院发展。

探索新思路，加大改革力度，推进学院为社会经济建设

服务。

明确新办法，聚焦内涵创新机制，全面出台专业建设方案。

创出新特色，背靠行业办专业，办好专业促行业，“企业点菜，学院配餐。”

实现新发展，面向社会，服务企业，增强活力，实现学院跨越式发展。

三、工作任务

（一）认真调研，制定规则，谋划学院发展。

今年（2012 年）是学院由包商银行收购的开局之年，制定并实施《北京经济技术职业学院事业发展规划》具有深远的历史意义。通过规划的制定，深入总结学院的发展经验，把握机遇，聚焦内涵，明确发展目标，统一全院行动，提升学院的核心竞争力，实现学院“二次创业”的发展目标。

学院事业发展规划的制定要坚持科学发展，改革创新，提高质量和产学研结合的原则。

科学发展，就是要通过纵向历史的分析和与同行一流院校的横向对比，准确把握学院的优势与劣势，通过对现代服务业人才市场需求的分析，对经济类高职教育的发展趋势进行预测，科学规划学院专业发展方向和创办一流民办大学的发展目标。

改革创新，就是要使规划既要务实可行，又要具有前瞻

性，要在四项改革基础上实现学院跨越式发展，用创新的思维规划学院发展蓝图。

提高质量，就是要紧紧围绕提高我院人才培养质量进行系统规划，尤其在强化人才培养特色上进行重点规划，要有各种实施措施和考评办法予以保障。

产学结合，就是要根据包商银行战略发展目标，紧紧围绕金融行业升级与发展的需要，深化校企合作、工学结合的办学模式和人才培养模式改革，创新办学新机制，增强办学活力，形成办学特色。把学院建成支持行业发展的人才培养基地和咨询服务基地，建成国际化、现代化、特色化的民办大学名校。

学院要在董事会的领导下，成立事业发展规划领导小组，统一思想，统一组织，统一步骤，协调学院规划的制度工作。由学院领导班子负责制定总体规划，各系、部、职能部门负责制定相关分规划，形成完整的学院发展规划蓝图。

（二）开拓生源，群策群力，做好招生就业工作。

2012 年招生工作挑战更加严峻。一是从 2010 年开始的北京市“高会统招”方式在一定程度上影响考生报考我院。这种方式存在专业间录取不平衡问题，特别是造成了生源的外流。二是由于人口规律变化，生源下降。2011 年北京市普通高考报名人数 7 万人，比 2010 年下降 4000 余人，2012 年仍有下降趋势。三是外省生源不稳定，也会逐年下降，且考

生报到率低，补录政策变化大，很多省份没有补录。所有这些对于民办院校冲击极大，竞争更为激烈。

今年，招生办和各教学系部要把招生工作作为学院战略工作来抓，各相关部门要大力支持，紧密配合，从现在开始要投入到招生工作中，确保完成 2012 年预计计划数 1000 人。

学院要及时把握教育市场新动向，深入分析行业人才需求，加强招生工作的整体设计和策划，研究学院的专业设置和生源市场定位，不断探索与之相适应的办学形式，优化专业结构，适时开发新专业。与此同时，学院要大力发展非学历教育，拓展继续教育，加强职业培训和合作办学的力度，形成多层次、多功能、多形式的办学体系，为社会和行业培养更多的合格、有用人才。

学院要继续实施就业“一把手工程”，把就业工作作为学院人才培养质量的大事来抓，继续探索招生、教学、就业统筹协调，良性互动机制，形成全院重视就业、做好就业工作的良好格局。2012 年就业工作要严格按照教育部、市教委有关文件政策办理，把重心放在 2009 级 1400 余名毕业生的就业指导和工作安置上，就业负责部门、各系部及相关职能部门要切实承担起全院就业工作的领导、统筹、指导和服务职责。要根据市场和行业人才需求，尽快建立毕业生资源库，推进就业基地建设，确保就业率达到 95% 以上。

（三）改革创新，稳步推进，全面提高教学质量。

适应同国际接轨和创办一流民办大学的要求，培养合格的高素质技能型人才，是学院教学改革的重要任务，也是学院提高教学质量的必然选择。学院教学部门要以服务社会经济发展为己任，深化教学改革内涵建设，创新提高教学成果，进一步完善质量建设工程，走出一条具有行业特色的高职教学改革之路。

学院要加快人才培养模式的改革，紧抓专业和课程建设工作，努力打造特色专业和精品课程。坚持“围绕行业办专业 办好专业促行业”的专业建设要求，开发创办新专业，调整老专业。在教学实践中，要根据高职人才培养规律，同企业共同科学制定教学计划，“企业点菜 学院配餐”，合理规划学生三年接受教育的内容、途径和质量标准。在教育教学中，要深入进行内涵研究，系统化设计，合理安排教学资源，在一般课程中推进任务驱动式教学的应用；能力训练课程启动以项目教学为主的项目化改造，不断完善经济类专业工学结合课程开发模式和教学模式，推动教学组织和教学活动的制度化和规范化，促进教学质量的提高。

要加强和完善实训环境、设施建设，细化“上班式课程”的内涵和教学要素，完成项目化课程方案，不断完善实训教学管理，满足“教、学、做”一体化需要。加强校外实训基地建设，加强定岗实习的管理，规范企业课堂和企业教师的管理，细化实习管理制度，确保企业实习在专业论证、课程

开发、教学计划编制等方面有新突破。

要积极推进教学内容和课程体系改革，要求全体教师从设计“最成功的一堂课”，建立校级教学改革立项工程，以课程教学改革为重点，以职业能力导向的课程考核为核心，以建立校级教学改革成果展示会为途径，为系部专业建设和教师教学质量提高搭建平台，形成长效机制。要鼓励教师配合课程体系建设和新课程开发，开发特色精品教材，特别是编写学习训练手册、实训技能训练手册和特色实践教材，以支持学生的能力培养。

要积极推进教学方法和手段的改革，鼓励教师深入研究高职学生的学习特点，变教师为“教练”，实现课堂教学以“教”为主体向以“学”为主体的教学方式转变，根据课程特点，教师要广泛深入应用案例式、情景模拟、任务驱动等互动式教学方法和多媒体教学方法，推广模拟仿真教学、岗位技能训练、定岗实习等实践教学方法，师生互动，增强学生的学习能力和职业能力。要探索以赛促教、以赛促学的竞赛教学模式，组织好院、系两级专业技能大赛，贯彻学做同步“两个课堂”结合的理念，统筹规划好校内外职业技能鉴定和大赛项目，实施好职业能力资格证书制度，将取证课程纳入教学计划。

要确定一流民办大学质量标准制定的原则，加强教学质量管理体系的体制机制建设。出台教学质量评价文件，加强

制度建设，采用制度建设，采用现代化管理技术，规范质量标准，按质量标准建监控体系，由教务处具体负责，建立由学生、系部（同行教师）、教务处（督导）和企业社会“四位一体”的动态评价体系，评选学生最满意的课程和最优秀的教师，实施奖励制度。

（四）学生为本，德育为先，认真搞好素养教育。

2012年学院要深入贯彻《国家中长期教育改革和发展规划纲要》中提出的“坚持德育为先，立德树人，把社会主义核心价值观融入国民教育全过程”，“职业教育要面向人人，面向社会，着力培养学生的职业道德、职业技能和就业创业能力”的精神，根据行业要求，结合学院实际，完善素养教育体系，加强学生管理工作，加强班主任队伍建设，加强学生自我教育管理和学生社团建设。

学院要把对学生知识、能力、素养教育融为一体，形成“一条主线、三个系统、四项品格”的特点。一条主线：即坚持以素质教育为主线；三个系统：即学生管理系统、教务管理系统和学生自我管理系统；四项品格：即有爱心、讲诚信、负责任、勇创新的品格。这里强调的是，对学生进行素质教育的过程，是学院全员实施的过程，学生管理部门要以系部为基础，以班主任为主力，建设高水平班主任队伍，全方位负责日常学生管理教育工作。教务处要重点负责教师通过课程教学引导学生，把德育教育贯穿于课堂教学全过程。

学生自主管理则要求充分发挥团委、学生会、学生社团组织的作用，激活社团活力，将学生既看作教育的对象，又要看作教育的主体，让学生参与教育的全过程，实行学生“自我教育、自我管理、自我服务”，组织开展丰富多彩的主题活动，搞好宿舍卫生竞赛、安全竞赛、学习竞赛和文体竞赛，践行文明公约。

学院要常抓不懈力推学风建设，要将素质教育的出发点和落脚点放在学生学习力的提高上，调动学生学习的积极性和主动性，完善教师课后指导学生专业社团计划，建立奖励机制，强化图书馆的引导和服务功能，举办各种人文知识讲座，组织读书竞赛，开展学习成果交流活动。要关注家庭经济困难的学生，认真落实国家各项奖学金和资助政策，关注大学生心理健康，建设和谐校园，做好学生安全教育，安全防范工作。

（五）强化管理，优化服务，提升管理服务能力。

学院行政后勤管理工作，要树立以教学为中心的理念，坚持以学生为本，以教师为本的工作方针，围绕服务学院办学大局，把握为教学和师生提供服务的宗旨。以工作创新为动力，以提高服务品质为重点，以标准化管理为抓手，建设一支高水平行政后勤管理服务队伍。

抓好规范化管理要下大力气抓好宿舍管理、食堂管理，教学楼管理、节能管理，设备设施管理，车队管理的标准化

建设任务。要明确责任制，确定工作目标，抓好后勤常规服务工作管理，加强校区维修能力建设，不断创新服务工作方式，提高师生满意度。

要加强培训，提升后勤服务队伍素质，建设一支勇于创新，求真务实，勤奋进取，善于治校理教的职业化，专业化，国际化的管理队伍。健全后勤档案管理，抓好校园环境管理，保持校园清洁卫生，为师生创造优美有序的校园环境，要抓好平安校园建设，落实好各项安全措施，确保学院安全稳定。要落实分级管理责任制，各部门一把手对本部门安全工作负直接责任，要加大安全宣传，提高师生员工的安全防范意识和技能。

要先算后干，干中规范，效益为本，质量为先，做好教学设备采购项目，和基建建设，加强资产管理，盘清盘活学院资产，对建设项目的社会效益和经济效益进行监管。要科学进行财务预算，严格执行财务预算，规范收支管理和报销管理，严格财务审计工作，保证财务安全。

（六）注重培养，人才引进，提高师资队伍素质。

《国家高等职业教育发展规划》明确要求，“高等职业院校要与行业企业合作培养专业教师，提高双师结构教学团队建设水平”，学院要实现创办一流民办大学目标，必须加大力度，建设一支高水平高质量的教师队伍，要以专任教师双师素质能力提升和兼专结合双师结构教学团队建设为重

点，促进师资队伍建设。

要制定相关政策，建设好专任教师队伍，抓实师德建设，鼓励教师爱岗敬业，营造教书育人，为人师表的良好氛围，鼓励教师抓教改，促质量，提高学生满意度，要出机制搭平台，逐步形成专业带头人队伍，要充分利用各方面优秀资源，组建兼职教师队伍，特别要加大聘任具有丰富实践经验，掌握行业、企业最新动态的兼职教师，以提高教学效果。要制定系统的教师教学能力和专业能力提升计划，加大教师培训力度，完善教师教学基本功大赛，加强教师的业绩考核和奖惩工作，评选校级名师，实施教学创新团队计划，规范教师职务评审制度，做好人才引进工作，注重引进（聘用）专业能力强、社会行业影响力较大的专业带头人，形成较合理的专业教师梯次结构。聘请国内外各学科一流的专家、学者担任学院客座教授，指导教师，建设高素质的教师队伍，实施“人才强校”计划。

（七）加强学习，创新机制，营造良好的校园文化。

根据党中央、北京市委决定，为贯彻落实科学发展观，要大力推进学习型社会、学习型组织建设、学习型学校建设。要以学习为动力，以育人为目标，把学习、工作融为一体，提高干部、职工的综合素质，增强学校的竞争力，形成一种新的学校管理模式，推动学院的不断创新和发展。

学院要建立组织机构，明确职责，加强引导，制定创建

学习型学校的具体要求，深入研究学习型学校管理模式，创新学习方式，统一思想，建立共同愿景。我院办学指导思想是：“深入贯彻落实科学发展观，面向社会，服务企业，聚焦内涵，创新发展，突出特色，提高质量，增强活力，创办同国际接轨的一流民办大学”，以此引领、鼓励、激励、鞭策全院教职工，为实现这一共同的愿景而努力拼搏。依据学院的共同愿景，各部门要从自身实际出发来设计自己的愿景，激励和鞭策部门职工团结进取、勤奋开拓，形成创建团队。每一位教职工也要以此设计个人愿景。

学院要在创建学习型组织的过程中，营造良好的校园文化建设。研究探索一流民办高职院校的发展愿景、宗旨和使命，形成特色的校园文化内涵，形成积极进取、和谐健康的育人环境，发挥大学文化引领作用。要将校风建设作为校园文化建设的主体，积极建设“爱心、责任、创新、和谐”的优良校风，倡导“勤学、诚信、互助、扎实”的学风。将文化活动打造为校园文化建设的有效载体，精心组织设计各种师生文化活动，以满足学生的精神需要。要将网络建设成为校园文化的新阵地，建设好融思想性、知识性和服务性为一体的校园网站，加强学院人文环境建设，重视校内的文化设施和景观建设，增强师生对于校园文化环境的认同感，提高学院在社会上的知名度、认可度和美誉度。

（八）党建引领，依法治校，创办一流的民办大学。

要加强党建和思想政治工作，按照中共北京市教育工委的要求，进一步深入开展创先争优活动，大力推进基层党建工作创新，深化“创先争优 从我做起”主题实践活动，切实发挥党员的模范作用，推动学院事业科学发展。通过加强党员教育管理和服務，组织丰富多彩的支部活动。做好学院思想政治和宣传文化建设工作。围绕党的十八大召开，组织好系列教育活动，要积极发挥党支部的政治核心作用，不断提高民办高校党建工作的科学化水平，积极创新工作方式和活动内容，增强党支部的凝聚力，坚持党内民主，保障党员的主体地位和民主权利，开展基层党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者评比活动。探索思想政治工作科学化的途径，加强在教职工和学生中发展党员工作，确保党员发展质量，适应新时期党员特点，上好党课，加强党员教育培训。

要以创办一流民办大学为发展目标，推进依法治校，反腐倡廉，加大教育、监督、改革、创新力度，将党建工作、依法治校和常规工作紧密结合，从严治校、规范管理，实行校务公开、党务公开，为学院党政决策提供依据。

2012年，学院改革发展任重道远。我们要在北京市教育工委、北京市教委指导下，在包商银行董事会领导下，在学院领导班子的带领下，全院教职工借转让成功契机，团结进取、勤奋开拓，发扬创新和勇于拼搏精神，求实、务实、扎实，全力以赴，确保学院事业发展规划的实施。

支撑材料 2:

现有小企业主模拟实训室效果图





支撑材料 3:

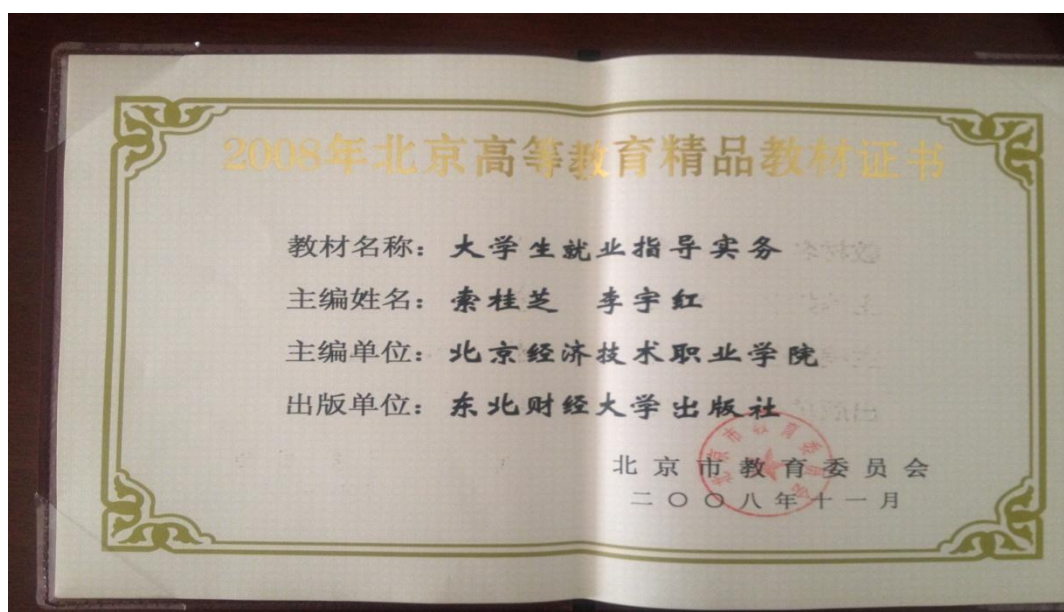
举办创业大赛图片





支撑材料 4： 教学成果获奖情况与教材建设情况

2008 年 北京市精品教材



2009 年全国创业方案设计大赛三等奖



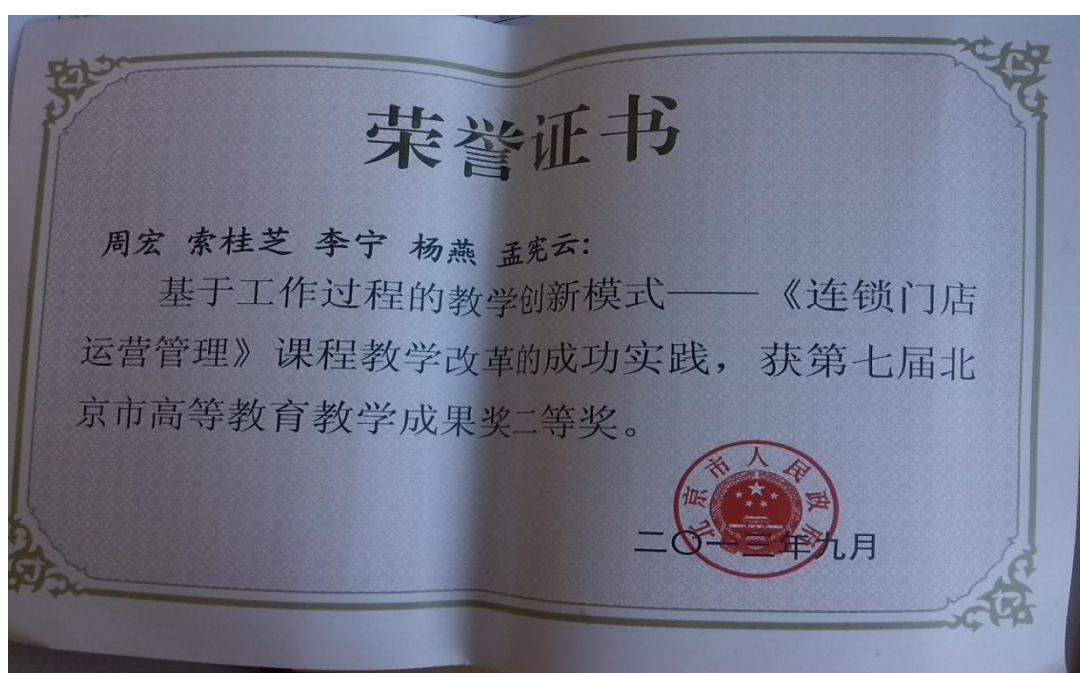
2012 年北京市民办高校创业大赛获奖证书



2012 年北京市民办高校创业大赛获奖



2012 年北京市教育教学成果二等奖



本院教师主编或参编教材



本院教师编写的就业与创业十二五规划教材



支撑材料 5：校内创业课程相关图片







支撑材料 6：创业学生回校讲座





支撑材料 7：精品课程材料（见支撑材料二）

授 课 进 度 计 划

2011 年至 2012 学年度第 2 学期

课 程 名 称 连锁企业门店营运管理

系 商务管理 专业 市场营销 班级 10 市场营销物流管理

计 划 学 时 51 学 分 3

教 师 索桂芝 职 称 讲师

系 部 主 任 (签 字) 李宇红

北 京 经 济 技 术 职 业 学 院

2012 年 03 月 01 日

授 课 进 度 计 划

周次	授课时数	章 节	内 容	授课方式
1	2	项目一： 组建门店 推选店长	课程简介与课程改革方案 一、店长的职责与权利 二、副店长（值班长）的作用与职责 三、店长和副店长的作业流程 四、店长作业化管理的重点	ABCF
	2	项目二：门店创业规划书	展示校内门店的思路 校内门店创业规划书（3月15日前交）	CFG
2	2	项目三：门店运营管理的目标和标准	一、门店营运管理目标 二、门店营运管理标准 三、门店营运管理标准的实施	A BCDF
3	2	项目四：门店进货存货 作业管理 03-21	一、进货作业管理 二、存货作业管理	A BCDF G
	2	项目五：门店促销管理 03-22	一、促销在门店营运中的作用 二、门店促销的概念和特点 三、门店促销的方式 四、POP广告促销 五、连锁超市促销方案的制定与实施 六、超市促销活动的评估	A BCDF G
4	2	项目六(1): pop 制作实务与作品赏析 五一**校内促销活动方案讨论 03-28 4月30日前上报营销实践活动策划方案		BCFG
5	2	清明节		

	2	项目七：门店卖场的布局与设计 04-05	一、卖场布局设计的原则与要素 二、卖场设施的布局与设计 三、卖场的外观设计	A BCDF
6	2	项目八：门店卖场商品的陈列与维护 04-12	一、卖场内的商品设置 二、卖场商品陈列的目的和作用 三、卖场商品陈列的原则与类型 四、卖场商品陈列的方法与技术 五、卖场商品陈列的维护	G A BCDF G
7	2	项目九：学生手绘 pop 作品展示 4 月 18 日（交稿截止时间 4 月 16 日）		CG
	2	项目十：长征便利店布局设计与商品配置规划设计展示 4 月 19 日（4 月 16 日前交）		CG
8	2	（交稿截止时间 4 月 16 日） 项目十一：商品陈列技术展示 4 月 25 日（截止时间 4 月 23 日完成）		CG
9	4	项目六(2)： 五一校园促销方案实施 5 月 2 日-5 月 3 日 4 月 30 日前上报营销实践活动策划方案 5 月 10 日前交活动总结		G
10	2	项目十二：门店柜台销售作业管理 05-09	一、销售服务指导原则与人员服务规范 二、顾客购买心理 三、柜台接待顾客的流程 四、服务台作业管理	ABCF
11	2	项目十三：理货员作业管理 05-16	一、理货员的职业道德 二、理货员的岗位职责和作业规范 三、理货员的作业要领 四、理货员应具备的商品和设备保养知识 五、空调器与荧光灯的作用与保养	A BCDF G

	2	项目十四：收银员作业管理 05-17	一、收银员作业管理概述 二、收银员的工作职责 三、收银岗位作业流程 四、POS 收银机的操作规程 五、大型综合超市和仓储式超市的收银程序	A BCDF G
12	2	项目十五：商品盘点作业管理 05-23	一、商品盘点概述 二、盘点前的准备工作 三、盘点作业规范 四、盘点后的处理工作	A BCDF G
13	2	项目十六：门店防损作业管理与安全管理 05-30	一、门店损耗产生的原因 二、门店损耗的防止 三、门店偷窃事件的防范与处理 四、防盗性的卖场布局与商品陈列 一、门店安全管理的重要性 二、门店安全管理问题的处理办法与原则 三、门店安全管理项目 四、安全机制的评价	ABCF
	2	项目十七：顾客投诉管理 05-31	一、概述 二、顾客抱怨问题的类型 三、顾客投诉的处理方式 四、顾客投诉处理的原则 五、顾客投诉处理的步骤 六、投诉处理实务	A BCDF G
14	2	项目十八：模拟：10 个店长分别处理顾客抱怨实务 06-06		CG
15	2	项目十九：端午节校园促销方案实施 6 月 13 日-6 月 14 日 6 月 5 日前上报营销实践活动策划方案 6 月 21 日前报活动总结		G

16	2	项目二十：门店经营指标分析	一、门店的经营指标 二、门店经营指标的评价内容 三、门店经营绩效的评估	ABCF
17	2	项目二十一（1）：各门店小组总结 06-27		CF
	2	项目二十一（2）：连锁门店运营管理课程个人学习总结 06-28 （7月1日前上交总结）		CF

注：教学方式：A 讲述理论知识；B 案例；C 讨论；D 练习；E 实验；
F 多媒体；G 实践。

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授课章节	项目一 组建门店推选店长			
教学目的	本讲主要阐述了门店店长作业化管理。通过学习使学生了解店长的地位及资质要求;熟悉门店店长的工作职责和作业流程;掌握门店店长的重点式管理和店长考核;对照门店组织架构,组建门店、推选出店长,分派成员工作角色,门店命名			
重点与难点	教学重点	门店店长的工作职责和作业流程; 门店店长的重点式管理和店长考核		
	教学难点	店长推选、组建门店、门店成员角色分配、门店命名		
教学方法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论			
教学手段	常规教学、多媒体教学			
教学过程设计	教师课前准备: 教历、课程考核方案、教学进度表、教学任务书打印各 10 份;建群资料共享教案及以上资料 教学环境准备:桌椅、白板等;档案夹 10 个;桌牌 10 个;协调货架、用品等			
	教学环节:		角色承担	学时分配 (分钟)
	课前说明: ↓ 课程设计和课程改革方案介绍 ↓ 下达项目一任务书 ↓ 组建校内门店的设想与思路 导入课程: ↓ 店长的地位及资质要求 ↓ 门店店长的工作职责和作业流程 ↓ 门店店长的重点式管理和店长考核		教师	15
	案例分析: ↓ 一般门店组织结构框架图 小组讨论: ↓ 组建门店、门店命名 ↓ 店长推选、门店角色分配 项目任务完成:各小组公布小组讨论结果 回顾重点与项目小结:		教师	8
			小组活动	20
			店长	10
			教师	5
布置课后作业: 1、如何让自己成为合格的店长 2、小组成员思考自己门店经营定位 3、按要求进入教师建立的连锁门店运营管理 QQ 群		教师	2	
板书设计	见(讲义画红线部分)			
教学效果反馈 及改进意见				

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目二 创业规划书			
教 学 目 的	本讲主要阐述了创业规划书的基本内容，通过分析 3 个不同超市创业规划书，使学生掌握创业规划书的基本要素和写作方法；讨论出本组校内门店的创业规划思路。			
重 点 与 难 点	教学重点	分析 3 个超市创业规划书 校内门店创业规划思路		
	教学难点	校内门店创业规划思路		
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论			
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学			
教 学 过 程 设 计	教师课前准备： 教学任务书打印 10 份；超市创业规划书样板；教案、课件提供；（群共享）			
	教学环节：		角色承担	学时分配 (分钟)
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书		教师	2
	导入课程： ↓ 创业规划书的内容：公司简介；公司目标；市场和竞争；营销战略；投资分析；风险分析；投资评估经济效益分析；项目总结分析			15
	案例分析：超市创业规划书 3 个样板 ↓		教师、学生	28
	小组讨论： ↓ 校内门店创业规划思路		小组活动	20
	项目任务完成： 各小组公布小组讨论结果		小组发言	20
回顾重点与项目小结：		教师	4	
布置课后作业： 小组完成校内创业规划书（3 月 15 日前交）		教师	1	
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）			
教学效果反馈 及改进意见				

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目三 门店运营管理的目标和标准			
教 学 目 的	本讲主要阐述了门店运营管理的目标和标准。通过学习使学生理解门店营运管理的核心目标；熟悉控制门店的制度和标准；掌握开展和实施门店营运与管理标准；学会制定门店营运与管理标准的具体步骤.明确营运手册编写的意义			
重 点 与 难 点	教学重点	控制门店的制度和标准 制定门店营运与管理标准的具体步骤		
	教学难点	开展和实施门店营运与管理标准 如何制定连锁门店营运管理标准		
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论			
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学			
教 学 过 程 设 计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件、门店营运手册（群共享）			
	教学 环 节：		角 色 承 担	学 时 分 配 (分钟)
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书		教师	5
	引导案例：连锁企业标准化之路 ↓			10
	导入课程： 连锁经营概述 门店营运管理目标 门店营运管理标准的制定 ↓ 门店营运管理标准的展开与实施			30
	课堂讨论：某连锁超市营运规范 DM 工作手册 ↓		教师 学生	15
	案例分析：深圳面点王 ↓ 海马连锁门店营运的十三条“法则”		小组活动	10
	项目任务完成：谈谈您对营运手册编写的认识 分享以上两个案例带来的启示		小组发言	12
	回顾重点与项目小结：		教师	5
	布置课后作业： 1. 连锁企业门店营运管理的核心目标是什么？ 2. 如何开展和实施门店营运与管理标准？ 3. 门店营运与管理标准包括哪些内容？ 4. 门店营运与管理标准的具体步骤有哪些？		教师	3
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）			
教 学 效 果 反 馈 及 改 进 意 见				

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目四 连锁门店进货和存货作业管理			
教 学 目 的	本讲主要阐述了连锁门店进货和存货作业管理。通过学习使学生了解门店的进存货作业的相关知识；熟悉门店进存货的作业流程；掌握进存货作业管理要求和注意事项；看懂并能填写进货和存货作业表单。			
重 点 与 难 点	教学重点	门店进存货的作业流程； 进存货作业管理要求和注意事项； 填写进货和存货作业表单。		
	教学难点	进存货作业管理要求和注意事项；		
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论			
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学			
教 学 过 程 设 计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件（群共享）			
	教学环节：		角色承担	学时分配（分钟）
	课前说明：  交待本项目重点，难点，下达项目任务书		教师	5
	导入课程：  门店的进存货作业的相关知识； 门店进存货的作业流程； 进存货作业管理要求和注意事项； 填写进货和存货作业表单。		小组代表 3 人以下	40
	检核不足，教师补充： 		教师	15
	答辩、答疑评分： 		教师 学生	15
	项目任务完成： 门店进存货的作业流程包括哪些？ 门店进货作业要求和注意事项有哪些？ 门店存货作业要求和注意事项是什么？ 如何填写进货和存货作业表单？		小组完成	12
	项目小结：		教师	2
布置课后作业： 小组制作门店的进货、存货作业表单		教师	1	
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）			
教学效果反馈 及改进意见				

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授课章节	项目五 门店促销管理		
教学目的	本讲主要阐述了门店促销管理等内容；通过学习使学生了解门店促销的作用；熟悉门店促销方式和特点；掌握 POP 广告促销和促销活动评估；学会设计和实施门店促销方案		
重点与难点	教学重点	门店促销方式和特点； POP 广告促销和促销活动评估； 设计和实施门店促销方案	
	教学难点	设计和实施门店促销方案	
教学方法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论		
教学手段	常规教学、多媒体教学		
教学过程设计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件、门店促销方案、pop 作品（群共享）		
	教学环节：		角色承担
	课时分配（分钟）		
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书		教师
	5		
	导入课程：门店促销的作用； 门店促销方式和特点； POP 广告促销和促销活动评估； 设计和实施门店促销方案		小组代表 3 人以下
	40		
检核不足，教师补充： ↓		教师	
15			
答辩、答疑评分： ↓		教师 学生	
15			
项目任务完成：门店促销有何作用？ 门店促销方式和特点是什么？ POP 广告促销有哪些类型？ 常规促销和非常规促销有何区别？		小组完成	
12			
项目小结：门店促销方式和特点； POP 广告促销和促销活动评估； 设计和实施门店促销方案		教师	
2			
布置课后作业： 思考如何设计和实施门店促销方案？ POP 制作前期准备（交稿截止时间 4 月 10 日）		教师	
1			
板书设计	见（讲义画红线部分）		
教学效果反馈及改进意见			

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目六（1） POP 实务与五一促销方案		
教 学 目 的	本讲主要阐述了 POP 实务内容，小组五一促销方案讨论；通过学习使学生能够设计 POP 作品，掌握手绘 POP 的制作要领；明确五一促销方案思路		
重 点 与 难 点	教学重点	五一促销方案	
	教学难点	Pop 制作要领	
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论		
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学		
教学过程设计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件、门店促销方案、pop 作品（群共享）		
	教学环节：	角 色 承 担	学时分配（分钟）
	课前说明：  交待本项目重点，难点，下达项目任务书	教师	5
	课程导入：播放 pop 制作视频  pop 赏析及制作要领		40
	课堂讨论：五一促销活动思路 	小组活动	27
	项目任务完成：提问学生 pop 制作要领 小组汇报本组五一促销活动策划思路	教师 学生	15
	项目小结：促销方案的关键要素构成	教师	2
板书设计	布置课后作业： POP 制作（交稿截止时间 4 月 10 日） 4 月 30 日前上报五一促销实践活动策划方案	教师	1
	见（讲义画红线部分）		
教学效果反馈及改进意见			

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目七：连锁门店卖场布局和设计		
教 学 目 的	本讲主要阐述了连锁门店卖场布局和设计。通过学习使学生理解卖场布局与设计的作用；熟悉卖场布局与设计；掌握卖场中央和内境设计；学会对不同业态的卖场进行布局与设计。		
重 点 与 难 点	教学重点	熟悉卖场布局与设计 掌握卖场中央和内境设计	
	教学难点	不同业态的卖场进行布局与设计	
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论		
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学		
教学过程设计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件、门店布局资料（群共享）		
	教学环节：	角色承担	学时分配（分钟）
	课前说明：  交待本项目重点，难点，下达项目任务书	教师	5
	导入课程：卖场布局与设计的作用  卖场设施的布局设计及外观设计 不同业态卖场的布局设计		40
	检核不足教师补充：不同磁石点为什么要做相应的商品配置 	小组活动	27
	答辩、答疑评分： 	教师 学生	15
	项目任务完成：卖场布局与设计 掌握卖场中央和内境设计 项目小结：卖场布局的设计原则 磁石点商品如何配置	教师	2
	布置课后作业： 1. 卖场布局与设计的作用与原则？ 2. 卖场前方设施布局的注意事项？ 3. 卖场内通道时所遵循的原则？	教师	1
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）		
教学效果反馈及改进意见			

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目八：连锁门店卖场商品陈列和维护		
教 学 目 的	本讲主要阐述了连锁门店卖场商品陈列和维护技术。通过学习使学生理解商品配置表含义；熟悉商品配置表的制定和修改要求；掌握门店卖场商品配置要求；学会门店商品陈列的类型、方法和维护。		
重 点 与 难 点	教学重点	商品配置表的制定和修改要求； 门店卖场商品配置要求； 门店商品陈列的类型、方法和维护。	
	教学难点	商品配置表的制定和修改要求	
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论		
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学		
教 学 过 程 设 计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件、门店陈列资料（群共享）		
	教学环节：	角色承担	学时分配（分钟）
	课前说明：  交待本项目重点，难点，下达项目任务书	教师	5
	导入课程：门店卖场商品配置及配置表管理  门店卖场商品陈列要求及类型 门店卖场商品陈列基本方法及维护		40
	检核不足教师补充：同类商品要垂直陈列的好处是什么？ 如何体现商品陈列的关联性原则？ 什么是货架的“黄金段”（黄金线）？ 该位置一般用来陈列什么商品？ 什么是端头？ 端头通常用来陈列什么商品？ 生鲜商品如何陈列 	小组活动	27
		教师 学生	15
		教师	2
答辩、答疑评分： 	项目任务完成：、门店卖场商品配置要求； 卖场商品陈列主要有哪些类型？ 项目小结：商品配置表的制定和修改要求； 门店卖场商品配置要求； 门店商品陈列的类型、方法和维护		
布置课后作业：	教师	1	
1.如何制定商品配置表？			
2.商品陈列的方法有哪些？			
3.卖场商品配置如何运用磁石点？			
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）		
教学效果反馈及改进意见			

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目九学生手绘 pop 作品展示 4 月 18 日（交稿截止时间 4 月 16 日）		
教 学 目 的	小组评价每个同学作品，分析作品优点和不足，在全部所有 pop 作品中推荐优秀作品 3 幅，写出推荐评语（不得超过:3 幅）		
重 点 与 难 点	教学重点	手绘 pop 的制作要领	
	教学难点	手绘 pop 实践	
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论		
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学		
教 学 过 程 设 计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件、pop 作品张贴		
	教学环节：	角 色 承 担	学 时 分 配 (分钟)
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书	教师	5
	课程导入：展示学生 pop 作品 ↓ 学生欣赏： pop 作品，推荐 3 副优秀的作品，说明推荐理由	小组活动	10 30
	↓ 评委会：对学生 pop 评分	教师	45
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）		
教 学 效 果 反 馈 及 改 进 意 见			

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目十长征便利店布局设计与商品配置规划设计展示 4 月 19 日		
教 学 目 的	使学生能够对便利店布局，掌握布局设计的要领；明确商品配置规划		
重 点 与 难 点	教学重点	便利店布局设计的要点	
	教学难点	商品配置规划	
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论		
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学		
教 学 过 程 设 计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件、便利店布局方案（群共享）		
	教学环节：	角 色 承 担	学时分配（分钟）
	课前说明：  交待本项目重点，难点，下达项目任务书	教师	5
	课程导入：卖场布局要点  长征便利店基本情况	小组活动	20
	课堂讨论： 长征便利店的布局设计 		20
	课堂讨论： 商品配置规划 	小组活动	27
	项目任务完成：长征便利店布局设计	教师 学生	15
	项目小结：便利店如何布局 便利店如何商品配置？	教师	2
	布置课后作业： 欢迎各组对校园内的超市做布局改造建议	教师	1
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）		
教 学 效 果 反 馈 及 改 进 意 见			

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目十一商品陈列技术展示 4 月 25 日（截止时间 4 月 23 日完成）		
教 学 目 的	通过学习使学生能够掌握基本的商品陈列技术		
重 点 与 难 点	教学重点	不同商品如何陈列	
	教学难点	如何体现商品陈列的基本原则	
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论		
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学		
教学过程设计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件、门店商品陈列图片（群共享）		
	教学环节：	角 色 承 担	学时分配（分钟）
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书	教师	5
	课程导入：商品陈列技术欣赏 ↓		40
	课堂讨论： 本组商品陈列方法 ↓	小组活动	27
	项目任务完成：完成本组商品陈列	教师 学生	15
	项目小结：商品陈列的原则	教师	2
布置课后作业： 小组对各组陈列给出建议	教师	1	
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）		
教学效果反馈 及改进意见			

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目十二 连锁门店柜台销售作业管理			
教 学 目 的	本讲主要阐述了门店柜台销售作业管理。通过学习使学生了解门店销售服务的指导原则和规范；熟悉顾客心理过程及购买行为；掌握营业员柜台接待顾客流程；掌握服务台作业要求；学会使用各种服务用语。			
重 点 与 难 点	教学重点	顾客心理过程及购买行为； 营业员柜台接待顾客流程； 服务台作业要求		
	教学难点	服务台作业要求		
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论			
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学			
教 学 过 程 设 计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件（群共享）			
	教学环节：		角色承担	学时分配（分钟）
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书		教师	5
	导入课程： 销售服务指导原则与人员服务规范 ↓ 顾客购买的心理过程及购买行为 营业员柜台接待顾客流程及服务台作业管理		小组代表 3 人以下	40
	检核不足，教师补充：某连锁超市员工文明用语 20 句 ↓		教师	15
	答辩、答疑评分： ↓		教师 学生	15
	项目任务完成：顾客心理过程及购买行为； ↓ 营业员柜台接待顾客流程；		小组完成	12
	项目小结： 顾客心理过程及购买行为； ↓ 营业员柜台接待顾客流程； 服务台作业要求		教师	2
	布置课后作业：			
	1、销售服务指导原则和规范是什么？ 2、如何对顾客心理及购买行为进行分析？ 3、营业员柜台接待顾客流程包括哪些？ 4、服务台作业要求有哪些？		教师	1
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）			
教学效果反馈 及改进意见				

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目十三 理货员作业管理		
教 学 目 的	本讲主要阐述了理货员作业管理等内容。通过学习使学生了解理货员的职业特征和职业道德；熟悉理货员工作职责和基本商品知识；掌握理货员的作业流程；学会使用和保养卖场主要设备。		
重 点 与 难 点	教学重点	理货员的作业流程 理货员与营业员的不同点	
	教学难点	使用保养卖场主要设备	
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论		
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学		
教 学 过 程 设 计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件（群共享）		
	教学环节：		角色承担 学时分配（分钟）
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书		教师 5
	导入课程： ↓ 理货员的职业特征和职业道德、 理货员工作职责和基本商品知识 理货员的作业流程 使用和保养卖场主要设备。		小组代表 3 人以下 40
	检核不足，教师补充：理货员与营业员的不同点 ↓ 答辩、答疑评分： ↓ 项目任务完成：理货员的作业流程 ↓ 理货员与营业员的不同点 ↓ 简述商品补货上架的作业流程		教师 教师 学生 小组完成 15 15 12
	项目小结： 理货员的作业流程 理货员与营业员的不同点 理货员作业流程		教师 2
	布置课后作业： 简述标签粘贴的位置 简述商品补货上架的作业流程		教师 1
	板 书 设 计	见（讲义画红线部分）	
教学效果反馈 及改进意见			

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目十四 收银员作业管理			
教 学 目 的	本讲主要阐述了收银员的作业管理。通过学习使学生了解收银员工作职责；熟悉收银员的收银作业流程；掌握收银管理工作的重点；学会使用和保养 POS 收银机			
重 点 与 难 点	教学重点	收银员的收银作业流程 收银管理工作的重点		
	教学难点	使用和保养 POS 收银机		
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论			
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学			
教 学 过 程 设 计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件（群共享）			
	教学环节：		角色承担	学时分配（分钟）
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书		教师	5
	导入课程： ↓ 收银员工作职责 收银员的收银作业流程 收银管理工作的重点 使用和保养 POS 收银机		小组代表 3 人以下	40
	检核不足，教师补充：理货员与营业员的不同点 ↓		教师	15
	答辩、答疑评分： ↓		教师 学生	15
	项目任务完成：收银员的收银作业流程 ↓ 收银管理工作的重点		小组完成	12
	项目小结； ↓ 收银员的收银作业流程 收银管理工作的重点		教师	2
布置课后作业： 如何搞好收银管理工作的重点？		教师	1	
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）			
教学效果反馈 及改进意见				

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授课章节	项目十五 商品盘点作业管理			
教学目的	本讲主要阐述了商品盘点作业管理。通过学习使学生了解商品盘点作业的流程； 熟悉盘点制度的建立、组织落实和责区确定； 掌握盘点前的准备工作、操作规范和盘点后的处理工作。			
重点与难点	教学重点	盘点制度的建立、组织落实和责区确定； 盘点前的准备工作、操作规范和盘点后的处理工作。		
	教学难点	盘点操作规范		
教学方法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论			
教学手段	常规教学、多媒体教学			
教学过程设计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件（群共享）			
	教学环节：		角色承担	学时分配（分钟）
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书		教师	5
	导入课程： ↓ 商品盘点作业的流程； ↓ 盘点制度的建立、组织落实和责区确定； ↓ 盘点前的准备工作、操作规范和盘点后的处理工作。		小组代表 3 人以下	40
	检核不足，教师补充：盘点作业流程图 ↓		教师	15
	答辩、答疑评分： ↓		教师 学生	15
	项目任务完成：描述盘点作业的流程 ↓ 商品盘点规范包括哪些内容？ ↓ 商品盘点的原则是什么？		小组完成	12
	项目小结： 盘点制度的建立、组织落实和责区确定； 盘点前的准备工作、操作规范和盘点后的处理工作。		教师	2
布置课后作业： 连锁超市盘点作业要求有哪些？		教师	1	
板书设计	见（讲义画红线部分）			
教学效果反馈 及改进意见				

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授 课 章 节	项目十六 门店防损作业管理			
教 学 目 的	本讲主要阐述了门店防损作业管理。通过学习使学生了解连锁企业门店损耗产生的原因；熟悉防止门店损耗的途径；掌握门店偷窃事件的防范和处理；掌握连锁企业防盗性的卖场布局与商品陈列。			
重 点 与 难 点	教学重点	门店偷窃事件的防范和处理； 连锁企业防盗性的卖场布局与商品陈列。		
	教学难点	意外事件的预防与管理		
教 学 方 法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论			
教 学 手 段	常规教学、多媒体教学			
教 学 过 程 设 计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件（群共享）			
	教学环节：		角色承担	学时分配（分钟）
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书		教师	5
	导入课程： ↓ 连锁企业门店损耗产生的原因； 防止门店损耗的途径； 门店偷窃事件的防范和处理； 连锁企业防盗性的卖场布局与商品陈列。		小组代表 3 人以下	40
	检核不足，教师补充：如何加强我国连锁店的防损管理 ↓ 案例分析：齐客隆防损管理 小技巧：经验总结出的小偷迹象		教师	15
	答辩、答疑评分： ↓ 项目任务完成：门店损耗产生的原因 防止门店损耗的途径 ↓ 项目小结： 连锁企业门店损耗产生的原因； 防止门店损耗的途径； 门店偷窃事件的防范和处理 连锁企业防盗性的卖场布局与商品陈列。		教师 学生	15
			小组完成	12
			教师	2
布置课后作业： 门店偷窃事件如何防范和处理？ 防盗性卖场如何布局 and 陈列商品？		教师	1	
板 书 设 计	见（讲义画红线部分）			
教学效果反馈 及改进意见				

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授课章节	项目十七 顾客投诉管理			
教学目的	本讲主要阐述了顾客投诉管理。通过学习使学生了解顾客投诉的主要类型；熟悉顾客投诉的主要方式；掌握顾客投诉处理的程序和要求；学会应用顾客管理。			
重点与难点	教学重点	顾客投诉处理的程序和要求； 顾客管理。		
	教学难点	投诉处理实务		
教学方法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法、讲授、讨论			
教学手段	常规教学、多媒体教学			
教学过程设计	教师课前准备：教学任务书打印 10 份；教案、课件（群共享）			
	教学环节：		角色承担	学时分配（分钟）
	课前说明： ↓ 交待本项目重点，难点，下达项目任务书		教师	5
	导入课程： ↓ 顾客投诉的主要类型； 顾客投诉的主要方式； 顾客投诉处理的程序和要求； 应用顾客管理。		小组代表 3 人以下	40
	检核不足，教师补充：案例剖析： ↓ 缺货投诉 价格投诉 产品质量投诉（鞋与面包） 沃尔玛顾客分析		教师	15
	答辩、答疑评分： ↓ 项目任务完成：简述顾客投诉的主要类型？ 项目小结： 顾客投诉的主要类型； 顾客投诉的主要方式； 顾客投诉处理的程序和要求； 顾客管理。		教师 学生	15
			小组完成	12
		教师	2	
布置课后作业： 简述顾客投诉的主要类型？ 如何对顾客投诉进行处理？		教师	1	
板书设计	见（讲义画红线部分）			
教学效果反馈 及改进意见				

+++++北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授课章节	第十二章 门店安全管理	
教学目的	本章主要阐述了门店安全管理。通过学习使学生了解门店发生安全事故的主要原因；熟悉门店安全管理项目内容；掌握门店安全管理处理办法；学会对门店安全机制进行评价	
重点与难点	教学重点	1、门店安全管理处理办法； 2、对门店安全机制进行评价
	教学难点	1、对门店安全机制进行评价
教学方法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法	
教学手段	常规教学、多媒体教学	
教学过程 时间分配	教学内容	学时数
	一、门店发生安全事故的主要原因、门店安全管理项目内容	1
	二、门店安全管理处理办法	1
	三、对门店安全机制进行评价	1
教学过程设计	教学环节： 1、案例引导：带防盗栓的儿童玩具 2、思考问题：连锁门店如何进行消防安全管理 3、导入课程：门店发生安全事故的主要原因； 门店安全管理项目内容； 门店安全管理处理办法； 对门店安全机制进行评价 4、案例分析：齐鲁连锁店促销活动中的安全对策 5、回顾本章重点：门店安全管理处理办法； 对门店安全机制进行评价	
思考题及作业题	课后作业： 1. 门店发生安全事故的主要原因是什么？ 2. 如何对门店安全管理问题进行处理？ 3. 门店安全管理项目包括哪些内容？ 4. 如何对门店安全机制进行评价？	
板书设计	见（讲义画红线部分）	
教学效果反馈 及改进意见	略	

北京经济技术职业学院教案

系：商务管理系

2011-2012 学年第二学期

授课章节	第十三章 门店经营指标分析	
教学目的	本章主要阐述了门店经营指标的分析。通过学习使学生理解门店各项经营指标的意义；熟悉门店经营目标的评价内容；掌握门店经营绩效的评估；学会改善门店经营绩效的对策	
重点与难点	教学重点	1、门店经营目标的评价内容； 2、门店经营绩效的评估； 3、改善门店经营绩效的对策
	教学难点	1、改善门店经营绩效的对策
教学方法	启发式教学法、多媒体教学法、案例教学法、问题教学法、头脑风暴法	
教学手段	常规教学、多媒体教学	
教学过程 时间分配	教学内容	学时数
	一、门店各项经营指标的意义	1
	二、门店经营目标的评价内容、门店经营绩效的评估	1
	三、改善门店经营绩效的对策	1
教学过程设计	教学环节： 1、案例引导：齐鲁和红苹果的失败反思 2、思考问题：门店如何自我诊断评估 3、导入课程：门店各项经营指标的意义 门店经营目标的评价内容； 门店经营绩效的评估； 改善门店经营绩效的对策 4、课堂讨论：企业收益关系式和企业销售关系式 5、案例分析：两家超市商品构成有问题吗 6、回顾本章重点：门店经营目标的评价内容； 门店经营绩效的评估； 改善门店经营绩效的对策	
思考题及作业题	课后作业： 1、对门店各项经营指标分析的意义是什么？ 2、如何对门店经营绩效进行评估？ 3、门店经营目标的评价包括哪些内容？ 4、改善门店经营绩效的对策有哪些？	
板书设计	见（讲义画红线部分）	
教学效果反馈 及改进意见	略	

连锁门店运营管理教学任务书（一）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目一 组建门店、推选店长	
课堂任务	组建门店;门店命名;店长推选;门店角色分配;门店成员通讯录	
课堂记录	(成员学号、职位、姓名、联系电话、QQ)	
店长工作手记		
思考题及作业题	课后作业： 1、如何让自己成为合格的店长 2、小组成员思考自己门店经营定位 3、按要求进入教师建立的连锁门店运营管理 QQ 群	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理
 教学任务书（二）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目二 门店创业规划	
课堂任务	1、展示校内门店创业规划思路 2、掌握创业规划书编写方法	
课堂记录	校内门店创业规划思路：	
店长工作手记		
思考题及作业题	课后作业：小组提交校内门店创业规划书（3月15日前交）	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（三）

门店编号:

门店名称：

授 课 章 节	项目三 门店运营管理的目标和标准	
课 堂 任 务	理解门店营运管理的核心目标；熟悉控制门店的制度和标准；掌握开展和实施门店营运与管理标准；学会制订门店营运与管理标准的具体步骤。明确营运手册编写的意义。	
课 堂 记 录	大家对营运手册编写的认识： 案例带来的启示：	
店 长 工 作 手 记		
思考题及作业题	思考题 1. 连锁企业门店营运管理的核心目标是什么？ 2. 如何开展和实施门店营运与管理标准？ 3. 门店营运与管理标准包括哪些内容？ 4. 门店营运与管理标准的具体步骤有哪些？	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第

教学周	
-----	--

连锁门店运营管理教学任务书（四）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目四 门店进货存货作业管理 03-21	
课堂任务	通过学习使学生了解门店的进存货作业的相关知识；熟悉门店进存货的作业流程；掌握进存货作业管理要求和注意事项；看懂并能填写进货和存货作业表单。	
课堂记录	门店进存货的作业流程包括哪些？ 门店进货作业要求和注意事项有哪些？ 门店存货作业要求和注意事项是什么？ 如何填写进货和存货作业表单？	
店长工作手记		
思考题及作业题	课后作业：小组制作门店的进货、存货作业表单	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（五）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目五 门店促销管理	
课堂任务	通过学习使学生了解门店促销的作用；熟悉门店促销方式和特点；掌握 POP 广告促销和促销活动评估；学会设计和实施门店促销方案	
课堂记录	门店促销有何作用？ 门店促销方式和特点是什么？ POP 广告促销有哪些类型？ 常规促销和非常规促销有何区别？	
店长工作手记		
思考题及作业题	思考如何设计和实施门店促销方案？ POP 制作前期准备（交稿截止时间 4 月 16 日）	
课堂考勤	本人签名： 	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（六）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目六（1） 门店促销管理	
课堂任务	pop 实务； 五一**校内促销活动方案讨论 03-28 4 月 30 日前上报营销实践活动策划方案	
课堂记录	五一**校内促销活动方案思路：	
店长工作手记		
思考题及作业题	POP 制作（交稿截止时间 4 月 16 日） 4 月 30 日前上报五一促销实践活动策划方案	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第

教学周

连锁门店运营管理教学任务书（七）

门店编号:

门店名称：

授 课 章 节	项目七 门店卖场的布局与设计 4 月 5 日	
课 堂 任 务	通过学习使学生理解卖场布局与设计的作用；熟悉卖场布局与设计；掌握卖场中央和内境设计；学会对不同业态的卖场进行布局与设计。	
课 堂 记 录	卖场内通道时所要遵循的原则？ 卖场磁石点商品如何配置？	
店 长 工 作 手 记		
思考题及作业题	思考题 1、卖场布局与设计的作用与原则？ 2、卖场前方设施布局的注意事项？	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第

教学周	教学内容	学时	备注
1	绪论	2	
2	第一章 绪论	2	
3	第二章 绪论	2	
4	第三章 绪论	2	
5	第四章 绪论	2	
6	第五章 绪论	2	
7	第六章 绪论	2	
8	第七章 绪论	2	
9	第八章 绪论	2	
10	第九章 绪论	2	
11	第十章 绪论	2	
12	第十一章 绪论	2	
13	第十二章 绪论	2	
14	第十三章 绪论	2	
15	第十四章 绪论	2	
16	第十五章 绪论	2	
17	第十六章 绪论	2	
18	第十七章 绪论	2	
19	第十八章 绪论	2	
20	第十九章 绪论	2	
21	第二十章 绪论	2	
22	第二十一章 绪论	2	
23	第二十二章 绪论	2	
24	第二十三章 绪论	2	
25	第二十四章 绪论	2	
26	第二十五章 绪论	2	
27	第二十六章 绪论	2	
28	第二十七章 绪论	2	
29	第二十八章 绪论	2	
30	第二十九章 绪论	2	
31	第三十章 绪论	2	
32	第三十一章 绪论	2	
33	第三十二章 绪论	2	
34	第三十三章 绪论	2	
35	第三十四章 绪论	2	
36	第三十五章 绪论	2	
37	第三十六章 绪论	2	
38	第三十七章 绪论	2	
39	第三十八章 绪论	2	
40	第三十九章 绪论	2	
41	第四十章 绪论	2	
42	第四十一章 绪论	2	
43	第四十二章 绪论	2	
44	第四十三章 绪论	2	
45	第四十四章 绪论	2	
46	第四十五章 绪论	2	
47	第四十六章 绪论	2	
48	第四十七章 绪论	2	
49	第四十八章 绪论	2	
50	第四十九章 绪论	2	
51	第五十章 绪论	2	
52	第五十一章 绪论	2	
53	第五十二章 绪论	2	
54	第五十三章 绪论	2	
55	第五十四章 绪论	2	
56	第五十五章 绪论	2	
57	第五十六章 绪论	2	
58	第五十七章 绪论	2	
59	第五十八章 绪论	2	
60	第五十九章 绪论	2	
61	第六十章 绪论	2	
62	第六十一章 绪论	2	
63	第六十二章 绪论	2	
64	第六十三章 绪论	2	
65	第六十四章 绪论	2	
66	第六十五章 绪论	2	
67	第六十六章 绪论	2	
68	第六十七章 绪论	2	
69	第六十八章 绪论	2	
70	第六十九章 绪论	2	
71	第七十章 绪论	2	
72	第七十一章 绪论	2	
73	第七十二章 绪论	2	
74	第七十三章 绪论	2	
75	第七十四章 绪论	2	
76	第七十五章 绪论	2	
77	第七十六章 绪论	2	
78	第七十七章 绪论	2	
79	第七十八章 绪论	2	
80	第七十九章 绪论	2	
81	第八十章 绪论	2	
82	第八十一章 绪论	2	
83	第八十二章 绪论	2	
84	第八十三章 绪论	2	
85	第八十四章 绪论	2	
86	第八十五章 绪论	2	
87	第八十六章 绪论	2	
88	第八十七章 绪论	2	
89	第八十八章 绪论	2	
90	第八十九章 绪论	2	
91	第九十章 绪论	2	
92	第九十一章 绪论	2	
93	第九十二章 绪论	2	
94	第九十三章 绪论	2	
95	第九十四章 绪论	2	
96	第九十五章 绪论	2	
97	第九十六章 绪论	2	
98	第九十七章 绪论	2	
99	第九十八章 绪论	2	
100	第九十九章 绪论	2	
101	第一百章 绪论	2	

连锁门店运营管理教学任务书（八）

门店编号:

门店名称：

授 课 章 节	项目八门店卖场商品的陈列与维护	
课 堂 任 务	通过学习使学生理解商品配置表含义；熟悉商品配置表的制定和修改要求；掌握门店卖场商品配置要求；学会门店商品陈列的类型、方法和维护。	
课 堂 记 录	1、门店卖场商品配置要求； 2．卖场商品陈列主要有哪些类型？	
店 长 工 作 手 记		
思考题及作业题	思考题 1、如何制定商品配置表？ 2．商品陈列的方法有哪些？ 3、卖场商品配置如何运用磁石点？	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第

教学周	
-----	--

连锁门店运营管理教学任务书（九）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目九学生手绘 pop 作品展示 4 月 18 日（交稿截止时间 4 月 16 日）	
课堂任务	小组评价每个同学作品，分析作品优点和不足，在全部所有 pop 作品中推荐优秀作品 3 幅，写出推荐评语（不得超过 3 幅）	
课堂记录	Pop 展示（交稿截止时间 4 月 16 日）	
店长工作手记		
思考题及作业题	思考题： 1、Pop 手绘市场分析	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第

教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目十：长征便利店布局设计与商品配置规划设计展示 4 月 19 日	
课堂任务	小组推介本组布局设计作品的优点和不足	
课堂记录	电子版设计图放在教室主机桌面上，纸质平面草图（4 月 16 日前交）	
店长工作手记		
思考题及作业题	思考： 欢迎各组对校园内的超市做布局改造建议	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十一）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目十一：商品陈列技术展示 4 月 25 日（截止时间 4 月 23 日完成）	
课堂任务	小组说明本组陈列展示	
课堂记录	公开评价其它 2 组陈列优缺点：	
店长工作手记		
思考题及作业题	思考： 小组对各组陈列给出建议	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（六）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目六：（2）五一校园促销方案实施 5月2日-5月3日	
课堂任务	组织好五一校园促销活动	
课堂记录	1、4月30日前上报营销实践活动策划方案 2、5月10日前交活动总结	
店长工作手记		
思考题及作业题	作业：小组会议 总结本次促销不足的之处	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十二）

门店编号:

门店名称：

授 课 章 节	项目十二：门店柜台销售作业管理 05-09	
课 堂 任 务	本项目主要阐述了门店柜台销售作业管理。通过学习使学生了解门店销售服务的指导原则和规范；熟悉顾客心理过程及购买行为；掌握营业员柜台接待顾客流程；掌握服务台作业要求；学会使用各种服务用语。	
课 堂 记 录	1、顾客心理过程及购买行为； 2、营业员柜台接待顾客流程；	
店 长 工 作 手 记		
思 考 题 及 作 业 题	思考：1、销售服务指导原则和规范是什么？	
课 堂 考 勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第

教学周	
-----	--

连锁门店运营管理教学任务书（十三）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目十三：理货员作业管理 05-16	
课堂任务	本项目主要阐述了理货员作业管理等内容。通过学习使学生了解理货员的职业特征和职业道德；熟悉理货员工作职责和基本商品知识；掌握理货员的作业流程；学会使用 and 保养卖场主要设备。	
课堂记录	理货员的作业流程 理货员与营业员的不同点 简述商品补货上架的作业流程	
店长工作手记		
思考题及作业题	思考： 简述标签粘贴的位置	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十四）

门店编号:

门店名称：

授 课 章 节	项目十四：收银员作业管理 05-17	
课 堂 任 务	本项目主要阐述了收银员的作业管理。通过学习使学生了解收银员工作职责；熟悉收银员的收银作业流程；掌握收银管理工作的重点；学会使用和保养 POS 收银机	
课 堂 记 录	收银员的收银作业流程 收银管理工作的重点	
店 长 工 作 手 记		
思考题及作业题	思考： 如何搞好收银管理工作的重点？	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十五）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目十五：商品盘点作业管理 05-23	
课堂任务	本项目主要阐述了商品盘点作业管理。通过学习使学生了解商品盘点作业的流程；熟悉盘点制度的建立、组织落实和责区确定；掌握盘点前的准备工作、操作规范和盘点后的处理工作。	
课堂记录	描述盘点作业的流程 商品盘点规范包括哪些内容？ 商品盘点的原则是什么？	
店长工作手记		
思考题及作业题	思考： 连锁超市盘点作业要求有哪些？	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十六）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目十六：门店防损作业管理与安全管理 05-30	
课堂任务	本项目主要阐述了门店防损作业管理。通过学习使学生了解连锁企业门店损耗产生的原因；熟悉防止门店损耗的途径；掌握门店偷窃事件的防范和处理；掌握连锁企业防盗性的卖场布局与商品陈列。	
课堂记录	门店损耗产生的原因 防止门店损耗的途径	
店长工作手记		
思考题及作业题	思考： 门店偷窃事件如何防范和处理？ 防盗性卖场如何布局和陈列商品？	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十七）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目十七：顾客投诉管理 05-31	
课堂任务	本项目主要阐述了顾客投诉管理。通过学习使学生了解顾客投诉的主要类型；熟悉顾客投诉的主要方式；掌握顾客投诉处理的程序和要求；学会应用顾客管理。	
课堂记录		
店长工作手记		
思考题及作业题	思考： 简述顾客投诉的主要类型？ 如何对顾客投诉进行处理？	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第

教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十八）

门店编号:

门店名称：

授 课 章 节	项目十八 模拟：10 个店长分别处理顾客抱怨实务 06-06	
课 堂 任 务	十个店长处理顾客投诉抱怨实务	
课 堂 记 录	处理投诉抱怨最恰当的店长是谁？为什么？ 哪一个店长处理投诉存在缺陷？例举不足之处	
店 长 工 作 手 记		
思考题及作业题	思考： 小组对各组陈列给出建议	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第

教学周	教学内容	学时	备注
1	绪论	2	
2	第一章 绪论	2	
3	第二章 绪论	2	
4	第三章 绪论	2	
5	第四章 绪论	2	
6	第五章 绪论	2	
7	第六章 绪论	2	
8	第七章 绪论	2	
9	第八章 绪论	2	
10	第九章 绪论	2	
11	第十章 绪论	2	
12	第十一章 绪论	2	
13	第十二章 绪论	2	
14	第十三章 绪论	2	
15	第十四章 绪论	2	
16	第十五章 绪论	2	
17	第十六章 绪论	2	
18	第十七章 绪论	2	
19	第十八章 绪论	2	
20	第十九章 绪论	2	
21	第二十章 绪论	2	
22	第二十一章 绪论	2	
23	第二十二章 绪论	2	
24	第二十三章 绪论	2	
25	第二十四章 绪论	2	
26	第二十五章 绪论	2	
27	第二十六章 绪论	2	
28	第二十七章 绪论	2	
29	第二十八章 绪论	2	
30	第二十九章 绪论	2	
31	第三十章 绪论	2	
32	第三十一章 绪论	2	
33	第三十二章 绪论	2	
34	第三十三章 绪论	2	
35	第三十四章 绪论	2	
36	第三十五章 绪论	2	
37	第三十六章 绪论	2	
38	第三十七章 绪论	2	
39	第三十八章 绪论	2	
40	第三十九章 绪论	2	
41	第四十章 绪论	2	
42	第四十一章 绪论	2	
43	第四十二章 绪论	2	
44	第四十三章 绪论	2	
45	第四十四章 绪论	2	
46	第四十五章 绪论	2	
47	第四十六章 绪论	2	
48	第四十七章 绪论	2	
49	第四十八章 绪论	2	
50	第四十九章 绪论	2	
51	第五十章 绪论	2	
52	第五十一章 绪论	2	
53	第五十二章 绪论	2	
54	第五十三章 绪论	2	
55	第五十四章 绪论	2	
56	第五十五章 绪论	2	
57	第五十六章 绪论	2	
58	第五十七章 绪论	2	
59	第五十八章 绪论	2	
60	第五十九章 绪论	2	
61	第六十章 绪论	2	
62	第六十一章 绪论	2	
63	第六十二章 绪论	2	
64	第六十三章 绪论	2	
65	第六十四章 绪论	2	
66	第六十五章 绪论	2	
67	第六十六章 绪论	2	
68	第六十七章 绪论	2	
69	第六十八章 绪论	2	
70	第六十九章 绪论	2	
71	第七十章 绪论	2	
72	第七十一章 绪论	2	
73	第七十二章 绪论	2	
74	第七十三章 绪论	2	
75	第七十四章 绪论	2	
76	第七十五章 绪论	2	
77	第七十六章 绪论	2	
78	第七十七章 绪论	2	
79	第七十八章 绪论	2	
80	第七十九章 绪论	2	
81	第八十章 绪论	2	
82	第八十一章 绪论	2	
83	第八十二章 绪论	2	
84	第八十三章 绪论	2	
85	第八十四章 绪论	2	
86	第八十五章 绪论	2	
87	第八十六章 绪论	2	
88	第八十七章 绪论	2	
89	第八十八章 绪论	2	
90	第八十九章 绪论	2	
91	第九十章 绪论	2	
92	第九十一章 绪论	2	
93	第九十二章 绪论	2	
94	第九十三章 绪论	2	
95	第九十四章 绪论	2	
96	第九十五章 绪论	2	
97	第九十六章 绪论	2	
98	第九十七章 绪论	2	
99	第九十八章 绪论	2	
100	第九十九章 绪论	2	
101	第一百章 绪论	2	

连锁门店运营管理教学任务书（十九）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目十九：端午节校园促销方案实施 6 月 13 日-6 月 14 日	
课堂任务	端午节校园促销方案实施	
课堂记录	(1) 6 月 5 日前上报营销实践活动策划方案 (2) 6 月 21 日前报活动总结	
店长工作手记		
思考题及作业题	思考： 小组对各组陈列给出建议	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（二十）

门店编号：

门店名称：

授 课 章 节	项目二十：门店经营指标分析	
课 堂 任 务	本项目主要阐述了门店经营指标的分析。通过学习使学生理解门店各项经营指标的意义；熟悉门店经营目标的评价内容；掌握门店经营绩效的评估；学会改善门店经营绩效的对策	
课 堂 记 录	门店经营目标的评价内容： 改善门店经营绩效的对策	
店 长 工 作 手 记		
思考题及作业题	思考： 分析本小组门店经营绩效	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第

教学周	教学内容	学时	备注
1	绪论	2	
2	第一章 绪论	2	
3	第二章 绪论	2	
4	第三章 绪论	2	
5	第四章 绪论	2	
6	第五章 绪论	2	
7	第六章 绪论	2	
8	第七章 绪论	2	
9	第八章 绪论	2	
10	第九章 绪论	2	
11	第十章 绪论	2	
12	第十一章 绪论	2	
13	第十二章 绪论	2	
14	第十三章 绪论	2	
15	第十四章 绪论	2	
16	第十五章 绪论	2	
17	第十六章 绪论	2	
18	第十七章 绪论	2	
19	第十八章 绪论	2	
20	第十九章 绪论	2	
21	第二十章 绪论	2	
22	第二十一章 绪论	2	
23	第二十二章 绪论	2	
24	第二十三章 绪论	2	
25	第二十四章 绪论	2	
26	第二十五章 绪论	2	
27	第二十六章 绪论	2	
28	第二十七章 绪论	2	
29	第二十八章 绪论	2	
30	第二十九章 绪论	2	
31	第三十章 绪论	2	
32	第三十一章 绪论	2	
33	第三十二章 绪论	2	
34	第三十三章 绪论	2	
35	第三十四章 绪论	2	
36	第三十五章 绪论	2	
37	第三十六章 绪论	2	
38	第三十七章 绪论	2	
39	第三十八章 绪论	2	
40	第三十九章 绪论	2	
41	第四十章 绪论	2	
42	第四十一章 绪论	2	
43	第四十二章 绪论	2	
44	第四十三章 绪论	2	
45	第四十四章 绪论	2	
46	第四十五章 绪论	2	
47	第四十六章 绪论	2	
48	第四十七章 绪论	2	
49	第四十八章 绪论	2	
50	第四十九章 绪论	2	
51	第五十章 绪论	2	
52	第五十一章 绪论	2	
53	第五十二章 绪论	2	
54	第五十三章 绪论	2	
55	第五十四章 绪论	2	
56	第五十五章 绪论	2	
57	第五十六章 绪论	2	
58	第五十七章 绪论	2	
59	第五十八章 绪论	2	
60	第五十九章 绪论	2	
61	第六十章 绪论	2	
62	第六十一章 绪论	2	
63	第六十二章 绪论	2	
64	第六十三章 绪论	2	
65	第六十四章 绪论	2	
66	第六十五章 绪论	2	
67	第六十六章 绪论	2	
68	第六十七章 绪论	2	
69	第六十八章 绪论	2	
70	第六十九章 绪论	2	
71	第七十章 绪论	2	
72	第七十一章 绪论	2	
73	第七十二章 绪论	2	
74	第七十三章 绪论	2	
75	第七十四章 绪论	2	
76	第七十五章 绪论	2	
77	第七十六章 绪论	2	
78	第七十七章 绪论	2	
79	第七十八章 绪论	2	
80	第七十九章 绪论	2	
81	第八十章 绪论	2	
82	第八十一章 绪论	2	
83	第八十二章 绪论	2	
84	第八十三章 绪论	2	
85	第八十四章 绪论	2	
86	第八十五章 绪论	2	
87	第八十六章 绪论	2	
88	第八十七章 绪论	2	
89	第八十八章 绪论	2	
90	第八十九章 绪论	2	
91	第九十章 绪论	2	
92	第九十一章 绪论	2	
93	第九十二章 绪论	2	
94	第九十三章 绪论	2	
95	第九十四章 绪论	2	
96	第九十五章 绪论	2	
97	第九十六章 绪论	2	
98	第九十七章 绪论	2	
99	第九十八章 绪论	2	
100	第九十九章 绪论	2	
101	第一百章 绪论	2	

连锁门店运营管理教学任务书（二十一）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目二十一（1）：各门店小组总结 06-27	
课堂任务	各门店小组总结 06-27	
课堂记录	总结本小组门店经营的基本情况	
店长工作手记		
思考题及作业题	无	
课堂考勤	本人签名：	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（二十一）

门店编号：

门店名称：

授课章节	项目二十一(2)：连锁门店运营管理课程个人学习总结 06-28	
课堂任务	课程学习总结	
课堂记录	（7月1日前上交总结）1500字以上 大家的课程收获： 课程建议：	
店长工作手记		
思考题及作业题	无	
课堂考勤	本人签名： 	缺勤成员：

店长签名：

日期：

第

教学周

《连锁企业门店营运管理》课程教学改革方案

课程性质：专业必修课

学时学分：51 学时 3 学分

先修课程：《管理学基础》、《市场营销》、《连锁经营与管理》

适用专业：连锁经营管理、市场营销、物流管理、工商管理

一、课程目标

通过本课程的学习，使学生熟悉门店运作的基本策略，掌握门店运作方式，培养学生的门店促销活动的组织与实施能力，提高门店运营与管理能力。

二、课程内容与要求

本课程主要内容有：连锁企业门店运营管理体制的目标和标准；门店店长的作业化管理；连锁商店的卖场布局；连锁商店的商品陈列与维护；连锁店柜台销售作业管理；理货员作业管理；收银员作业管理；门店进货与存货作业管理；门店促销活动的组织与实施；门店经营指标分析以及连锁企业门店服务等。

本课程应用性很强，因此必须在教学过程中理论联系实际，加强学生动手这一环节,扩大学生的知识面，故在教学过程中采取模拟训练、参观、案例分析、策划练习等多种教学方式，调动学生学习的积极性，参与到教学过程中来。

三、课程重点与难点

本课程的重点：连锁企业门店运营管理体制的目标和标准；门店店长的作业化管理；连锁商店的卖场布局；连锁商店的商品陈列与维护；连锁店柜台销售作业管理；理货员作业管理；门店经营指标分析；连锁企业门店服务。

本课程的难点：门店店长的作业化管理；连锁商店的卖场布局；连锁商店的商品陈列与维护；连锁店柜台销售作业管理；理货员作业管理；门店促销活动组织与实施

四、课程改革前存在的主要问题

1、由于校内实训条件不具备，原有教学受到一定限制，理论与实践教学比重失衡，不能满足专

业培养目标的达成。

2、不能充分体现以就业为导向的培养目标，缺乏知识、能力、素质，三者结合。高职院校的教学特色是在讲授必要的基本理论同时，特别注重实践能力的培养，而传统的教学模式在这方面很难充分体现。

3、多数学生被动听课，参与度不高。传统教学大多以教师讲授为主，导致学生上课的参与度不高，难以调动学生的学习积极性。即使采用讲授、启发等教学方法，但由于学生缺乏课前准备，知识消化不及时，也很难达到预期效果。

4、教学方法和考核手段单一。改革前考核方法及存在的问题：本课程原考试方式是考试，按期中、期末考试，总成绩依据下列权重评定：平时表现(考勤、课上回答问题情况、作业)占 10%；期中考试占 30%；期末考核占 50%；班主任考评占 10%。

考核手段单一，受实训环境所限，过去本课程卷面所反映的基本是单一的连锁门店营运管理的理论知识，基考核重点是学生在连锁门店知识层面掌握的程度；学生虽然成绩很高，但缺乏对应用能力的考核，尤其是对学生掌握连锁门店实际操作能力程度缺乏考核，对学生满足服务一线能商会展管和就业、创业、团队合作、沟通、诚信意识、责任意识等商务综合素质培养方面考核基本没有体现。导致学生重考试结果，轻能力提高过程，影响学生综合素质的提高。

五、连锁门店运营管理课程改革思路和具体方法

鉴于《连锁企业门店营运管理》课程的性质和特点，结合高等职业教育培养目标和学院深化课堂教学改革的要求，本学期将对本课程进行课程教学改革，在教学中注意理论与实践相结合，注重帮助学生掌握运营门店管理的基本理论、基本知识、基本方法，突出对学生实践能力的培养。注重启发式教学、情景式教学、体验式教学，引入“案例教学法”，强化课堂互动、讨论、实战模拟等内容，同时要求学生在学习理论的同时，要掌握实践管理的方法与程序，要能够运用所学原理进行案例分析及实际门店操作，重点培养学生的实践操作能力，提高学生观察问题、分析问题，解决问题的能力，激发学生团队合作精神。

（一）围绕 1 个教学目标：

符合专业建设的指导思想、充分考虑专业培养目标和就业方向，以培养学生完整的职业能力和职业素养为目标，突出课程教学内容的实用性和可操作性，旨在使学生获得与创业密切相关的专业知识和专业技能。提高学生学习兴趣、提高学生的职业技能水平、提高学生学习能力。培养学生具有创新精神，能够满足连锁企业门店经营管理岗位急需的应用型人才。

1、具体知识、能力、素质目标（见下表）

知识目标	能力目标	素质目标
➤ 门店营运管理各岗位的工作内容和岗位职责； ➤ 门店的各岗位作业流程和作业标准知识； ➤ 门店的核心作业技能：品类知识、排面补货、进存货作业、收银与客户服务、商品促销、商品盘点与防损知识。 ➤ 创业常识：风险、法律、融资、信息搜索 ➤ 现代连锁经营知识和必备的现代管理知识、人文社会知识等专业基础知识	➤ 需求分析能力 ➤ 培训能力 ➤ 商品采购能力 ➤ 商品陈列与促销能力 ➤ 门店管理能力卖场布局设计能力； ➤ 进存货的管理技能； ➤ 收银技能及顾客投诉处理的技巧； ➤ 商品促销方案制定与实施的能力； ➤ 盘点及损耗处理的能力； ➤ 外语表达能力、计算机应用能力和互联网应用能力 ➤ 自我学习能力、与人交流能力、与人合作能力、数字应用能力、信息处理能力和创新能力以及就业能力和自主创业的能力	➤ 遵纪守法、诚信合作 ➤ 良好的思想道德品质，过硬的政治理论素质； ➤ 理解与沟通； ➤ 对事物的敏锐观测力； ➤ 自我控制、自我调整；良好的身体素质 ➤ 通过合法途径获取、分析和处理商业信息； ➤ 具有对连锁业新知识、新技能和新方式的学习能力和创新精神； ➤ 市场竞争意识； ➤ 团队精神，注重合作； ➤ 善于表达自我、推销自我； ➤ 组织、管理和协调； ➤ 敢于想象、善于想象，敢于创新。 ➤ 创业素质：勇气、挑战、压力、态度

2、职业能力分解

表 2：门店运营管理职业素质和能力一览表

职业能力	单项能力	单项能力要素	实施途径
商品陈列与促销能力	商品陈列	1.能够根据店面性质协助制定连锁店面规划 2.能够进行商品配置表管理 3.能够识读各种商品配置表 4.能够选择商品陈列方式 5.能够参与商品陈列策划	①课堂教学 ②讲座 ③企业顶岗实习 ④企业跟踪调查 ⑤角色扮演 ⑥案例讨论 ⑦创意竞赛 ⑧社团活动
	商品促销	1.能够选择商品促销策略 2.能够制定商品促销计划 3.能够制定商品促销目标 4.能够协助制定商品促销规范	
店面管理能力	物流系统管理	1.能够选择物流配送方式 2.能够协助新型物流配送中心的建设	①课堂教学 ②模拟谈判 ③角色扮演 ④实践锻炼
	店面管理	1.能够参与连锁店面开发 2.能够参与制定加盟店拓展策略 3.能够协助进行连锁店面财务管理 4.能够统筹连锁店面资源	
连锁战略管理能力	连锁经营战略管理	1.能够在指导下进行连锁企业的目标选择与市场定位 2.能够贯彻连锁企业经营战略	①课堂教学 ②模拟谈判 ③角色扮演 ④实践锻炼
	连锁经营策略	1.能够协助指导连锁企业的开店策略 2.能够协助指导连锁企业的定价策略 3.能够协助指导连锁企业营销策略和品牌策略	

	连锁经营 企业管理	1.能够协助指导连锁企业名牌战略与连锁经营 2.能够协助指导连锁企业促销策略与连锁经营 3.能够协助指导连锁企业广告策略 4.能够协助指导连锁企业公共关系策略	
--	--------------	--	--

（二）实现 2 方面突破：

- 1、推进构建基础能力、岗位能力、应用能力、职业能力“四位一体”的互动式教学体系的建立。
- 2、理论教学与实践教学相结合，职业教育与职业标准相结合，职业能力与职业素养相结合的“开放式+职业化”教学模式。

（三）突出 3 项教学创新：

- 1、推进教学环境的创新
- 2、推进实践评价机制的创新
- 3、实现教学方式的创新

（四）推动 4 项教学改革：

- 1、教学目标的改革：以职业岗位需求为依据，确定课程目标；
- 2、教学内容及教学活动的改革：以职业能力为依据、以工作任务为线索确定课程内容，以典型任务为载体，围绕任务的解决设计教学活动；
- 3、教学手段和方法改革：根据教学内容和学生特点，选择相应的教学手段和方法；
- 4、教学考核标准和考核方式：根据本课程特点和职场岗位的要求设计课程考核标准和考核方式。

具体方法：

1、门店实战教学方案导入，以任务驱动教学活动，开展互动式教学，围绕“创业实践”；鼓励学生在课程开设时成立真实的校内实体店，以仿真创业方式，学生组合十人左右一组组建创业团队，策划校内门店、竞选店长、按照真实门店经营管理所需的各个职位角色分派任务，例如：店长、采购、会计、理货、收银、企划等；学生按照各岗位职责和作业流程展开实际工作，完成小组任务；

2、教师角色转变：教师变教练，成为教学活动中穿针引线的导演角色和教学辅助地位；突出学生为教学主体的教育思想，激发学生学习兴趣和动手能力的舞台，为达到学以致用，做到学用并行，必须将理论与实践加以综合，使学生边做边学，以现场实务操作为主线，将知识点渗透其间，通过实践来掌握理论，通过理论学习来提高动手能力、操作水平和分析解决实际问题的能力。

3、按照工作过程来选择和序化知识：在内容选择上，以连锁门店运营管理的过程性知识为主、陈述性知识为辅；在课程序化上，强调连锁门店运营管理工作过程为参照系，将陈述性知识与过程性知识整合、理论性知识与实践性知识整合。

4、强调学习情境设计：在门店运营管理工作任务和行动过程背景下，将连锁门店运营管理的课程目标表述和学习内容进行教学论和方法论的转换，构成小型主题单元；充分考虑教学的可操作性和行动导向性，教师开课前设计课程教学任务书，开课前下发学生，以任务驱动教学活动，开展互动式教学，在教学中充分发挥学生的主体作用，给学生以足够的发挥空间，让学生燃烧学习激情，主动行动起来，激发学习积极性，培养学生独立分析问题和解决问题的能力、自我控制与管理能力、做计划和评价的能力；在学习组织形式上，采用小组协作式学习，发挥学生的团队合作精神，培养学生的人际关系能力，增强职业责任感，从而达到培养学生全面健全人格的目的。

5、以行动为导向组织教学：本课程在教学中，采用门店实战教学方案导入，围绕“创业实践”：帮助学生在课程开设时，通过竞选店长，成立真实的校内实体店，学生十人左右一组，组建创业团队，共同策划校内门店、按照真实门店经营管理所需的各个职位角色分派任务，例如：店长、采购、会计、理货、收银、企划等；学生按照各岗位职责和作业流程展开实际工作，完成小组任务；培养学生具有由专业能力、方法能力和社会能力构成的行动能力，即综合职业能力，能从容应用于未来的职业中。通过学习门店运营管理知识、提高门店运营管理技能，通过经营单体店运营实践，充分认知单体店运营的局限性和连锁门店运营管理的根本优势与必然趋势。

6、教学过程采取工学交替的方式：门店角色体验—教学做一体—实践效验的整体教学过程。门店角色体验，在开设本课程之前，要求学生利用寒暑假分别去台湾特立集团、日本柒·拾壹北京分公司社会实践4周，体验门店岗位工作，感受职业角色。教学做一体：组建门店创业实践团队，按照教师下发的教学任务书，完成指定的相关教学任务。实践效验，展开校内门店运营管理创业营销实践，进货存货作业管理、商品的陈列与维护、柜台销售作业管理、促销管理、收银员的作业管理、理货员的作业管理、盘点作业管理、顾客投诉管理、防损与安全管理

7、打破传统试卷考试，改为“过程式”考试：学生成绩由团体得分与个人得分两部分构成，使学生充分认识团队协作必要性及个人努力成果的关系。由单纯的教师评价改为教师评分、学生小组互评分、教师评委会评分结合；从教师一支笔阅卷到多角色评价、多角度评价，多种形式评价、民主评价方式的一种探索。

8、多种教学方法的运用：

9、现代技术手段的应用：

10、实践条件的建设与改善：

11、订单培养，加强校企互动，为课堂教学注入新鲜活力：

12、教学与社会实践相结合，检验教学成果：

六、本次课程考试改革方案及备注

本课程考试方式改为四项：项目任务书作业考核、课上综合能力素质考核、课下作品设计制作技能大赛展示考核、营销综合实践活动考核；成绩权重分配依次为 30%、10%、30%、30%。

按照任课教师评分、学生小组互评分、教师评委会评分，成绩权重分配依次为 60%、10%、30%；

学生最终得分由小组团体分 80%和学生个人分 20%构成

第一部分：项目任务书作业考核（共 30 分，每一项 10 分）

考核内容及完成时间：

- 1、完成校内本门店创业规划书
- 2、完成连锁门店运营管理课程学习总结
- 3、教学任务书完成情况（10）分

评分标准及评分要求：

- 1、创业规划书：内容完整；条理清晰，形式规范，分析客观，语言通畅，无明显缺陷
- 2、学习总结：态度认真，盘点收获，总结不足；结合小组中学生个人的角色对工作任务承担也进行必要总结；给出教师新的教学建议。
- 3、教学任务书：教师课前准备打印教学任务书；并提前下达每一讲的教学任务书给各组，共计 21 个任务书；要求学生当堂明确任务，并能在学期末总结课程时，按要求填写好这些任务书。

要求任务完成及时；小组积极参与，态度认真；教学任务书填写内容全面准确，字迹清楚。

评分方法：

第 1 项考核内容由小组共同完成任务；教师按照完成任务质量评分为 5-0 分；每个小组成员即可得到相应分值，对未参与任务的小组中成员记 0 分；

第 2 项考核内容，由学生单独完成，教师按照要求评分为 10-0 分；

对存在抄袭痕迹的小组和个人取消该项相应分值。

第3项考核内容采取学生小组互评分的方式；可以由各组指定代表或者店长承担。

评分按照考核内容完成情况及要求，每组评分10-0分；

最后得出平均分数，该组学生即可得到相应分值，未参加学生分值为0。

第二部分：课上综合能力素质考核（10分）

考核内容：（考核时间随堂进行，顺序具体见教学进度表）

- 1、门店卖场的布局与设计
- 2、门店进货存货作业管理
- 3、门店卖场商品的陈列与维护
- 4、门店柜台销售作业管理
- 5、门店促销管理
- 6、收银员的作业管理
- 7、理货员的作业管理
- 8、门店盘点作业管理
- 9、顾客投诉管理
- 10、门店防损与门店安全管理

评分标准及评分要求：

教学任务中的十项内容，课程开始前由小组抽签，选定其中某一项任务，按照学生需要提供必要的资料、课件支持和必要的课前辅导；该组学生负责整理课件、负责课堂上内容展示讲解（最多3人），课堂答辩、答疑

课件制作新颖；课前准备充分认真；能熟练流畅完成讲解；内容重点突出、知识点把握准确；答辩、答疑圆满充分。

评分方法：

本部分采取教师评分的方式；

教师评分，按照考核内容完成情况及要求，评分10-0分；

该小组成员即可得到相应分值，对未参与任务的小组中成员记0分

对在讲解、答辩、答疑过程中表现特别突出的学生个人，教师可单独为该生评奖励分一般在 1-3 分，以总分不超过 10 分为界限。

第三部分：课下作品设计制作技能考核（共 30 分，每项 10 分）

考核内容及完成时间：

- 1、每个学生提交手绘 pop 设计制作作品一幅和作品设计说明一份
- 2、根据教师给出的任务书，小组画出长征便利店中央设施平面布局与设计图和商品配置规划
- 3、各小组对实训室内货架设施做商品陈列成果展示

评分标准及评分要求：

1、pop 作品设计思想明确，富有创意；作品注重统一性和协调性；强调主题先行；.突出个性特征；能准确充分地利用各种要素；色彩运用合理，按时提交作品。要求学生必须本人独立完成作品，不得以不当手段取得作品。

2、布局设计图：设计要充分考虑长征消费群体，符合便利店业态布局原则，图中货架要明确商品配置的规划。

3、商品陈列：陈列突出主题，符合商品陈列相关原则；展示不同陈列方法，价签标识清晰，pop 设计合理。

评分方法：

第 1 项由教师 3-5 人组成大赛评委会，对 pop 作品评分，评分为 10-0 分，取平均分为该学生此项内容分；

第 2、3 项由教师 3-5 人组成大赛评委会，对小组提交的布局、陈列作品评分，每项评分为 10-0 分，取平均分为该学生此项内容分；

第四部分：营销综合实践活动考核（共 30 分，每次 15 分）

考核内容及完成时间：（计划五月、六月各一次）

五一校园促销活动，提前一周上报营销实践活动策划方案，活动后，一周内提交活动总结。

端午节校园促销活动，提前一周上报营销实践活动策划方案，活动后，一周内提交活动总结。

评分标准及评分要求：

- 1、小组成员全部参与，出勤良好，活动前准备充分，活动中组织有序，效果较好；

2、策划方案形式规范，内容完整；创意新颖突出，便于执行。

3、活动总结：提交及时，态度认真，既能总结促销活动开展中积累的实践经验，又能够充分检讨活动中的不足。

考核方法：

教师按评分标准及小组表现给予评分(15-0分)；对策划方案存在抄袭痕迹的小组取消相应分值；对未参与活动的学生不予计分。

备注：1、特别说明：为保证教学效果和考核目的的实现，要求小组和学生个人必须完成所有考核任务，对未完成的小组和学生个人规定，评分时扣减该任务项目相应分值 2 倍的方法，以约束学生必须完成项目任务。

2、教师评委会成员名单：李宇红、姚立、索桂芝、杨燕、孟宪云、朱晓祥、蒋抒洋

3、补考办法

鉴于本学期对过程式考核探索，考虑学考同步、教考同步的特点，对于学生补考办法暂不做调整，仍执行学校教务有关补考规定，由任课教师期末前按时提供补考 AB 考试卷，由教务处指定任意一套作为考核内容。关于补考改革，未来再做进一步调整。

七、本次课程考试改革方案的几个特点：

1 项改革探索；2 部分分值构成；3 方评价主体；4 类考核内容

【1 项改革探索】

由传统试卷测试改为“过程式”考试，学考同步，教考同步，以考促学，以考促教；充分体现对学生知识、能力、素质三方面考核，以推动学生能商能管教学成果的实现。

【2 部分分值构成】

学生成绩由团体得分与个人得分两部分构成，使学生充分认识团队协作必要性及个人努力成果的关系。

【3 方评价主体】

由单纯的教师评价改为教师评分、学生小组互评分、教师评委会评分结合；从教师一支笔阅卷到多角色评价、多角度评价，多种形式评价、民主评价方式的一种探索。

【4 类考核内容】

考试形式从单纯理论试卷改为突出对实践内容考核，包括项目任务书作业考核、课上综合能力素质考核、课下作品设计制作技能大赛展示考核、营销综合实践活动考核；旨在探索学生毕业时快速进入市场与企业人才需求的“零对接”，突出职业教育特色，对学生就业力、创业力、学习力的促进与培养。

八、教材及参考资料

教 材：《连锁企业门店营运管理》 电子工业出版社 范征、石兆主编

参考资料：《大学生就业指导实务》 东北财经大学出版社 索桂芝 李宇红主编

《创业实务教程》 北京大学出版社 李宇红主编

《营销策划实务》 北京交通大学出版社 高南林主编

《连锁经营管理案例与实训》 高等教育出版社 黄学全 王鹏主编

《连锁企业促销技巧》 电子工业出版社 张启杰著译

《连锁企业采购管理》 电子工业出版社 郑光财主编

《连锁企业财务管理》 电子工业出版社 王学宝主编

《连锁企业配送管理》 电子工业出版社 代海涛主编

《连锁企业人力资源管理》 对外经贸大学出版社 窦中华主编

附件：连锁门店营运管理评分记录表（一）

连锁门店营运管理评分记录表（二）

连锁门店营运管理评分记录表（一）

门店名称：

门店编号：

项目	评分人	内容	分值	评价等级		备注
				团队分	个人分	
第一部分： 项目任务书作业考核30分	任课教师	1.1 小组提交校内本门店创业规划书	10			10-0
		1.2 学生个人提交连锁门店运营管理课程学习总结报告	10		见表（二）	10-0
	小组代表	1.3 小组课堂教学任务书完成情况	10			10-0
第二部分： 课上综合能力素质考核10分	任课教师	2.1 小组抽签选题，小组代表课堂剖析重点，并能流利讲解重点内容	10			10-0
第三部分： 课下作品设计制作技能大赛展示考核30分	教师评委会	3.1 每个学生提交手绘 pop 设计制作作品一幅和作品设计说明一份	10		见表（二）	10-0
		3.2 小组提交长征便利店中央设施平面布局与设计图和商品配置规划	10			10-0
		3、3 小组商品陈列成果展示	10			10-0
第四部分：营销综合实践活动考核30分	任课教师	4.1 策划五一校园促销活动并组织实施，按时上报营销实践活动策划方案和活动总结。	15			15-0
		4.2 策划端午节校园促销活动并组织实施，按时上报营销实践活动策划方案和活动总结。	15			15-0
总分			100			

教学主任签字：

教师签字：

日期：

大学生校内创业实践项目



有木有校内花店

勇敢者的舞台

一个选择，决定一条道路；
一条道路，到达一方土地；
一方土地，开始一种生活；
一种生活，形成一个命运。

各位评委、大学生朋友们：

请您认真思考以下**4**个问题

大学生创业调查

□ 问题: 您认为大学生创业最大的障碍是什么？

□ 调查结果: 有99%的人认为资金不足，85%的人认为没有经验，60%的人认为社会关系比较重要，只有10%的人认为没有管理、营销等方面专业知识结构，47%的人认为没有好的项目，5%的认为没有好的团队。

大学生创业调查

- 问题: 您的家庭对您的创业持什么态度？（不反对、大力支持、认为是“不务正业”）
 - 调查结果: 91%的家庭不反对孩子大学创业，其中还有26%的家庭大力支持，而仍然有9%的家庭认为大学生创业是“不务正业”。
-

准备

大学生创业调查

□ 问题: 您是否认为想当老板先得打工?

□ 调查结果: 74%的人认为在创业之前应该先到企业里打工、学习,
47%的人表示应向成功者求助。



大学生创业调查

□ 问题: 您有创业想法吗? 大学期间有过创业实践吗?

□ 调查结果: 有自主创业意愿的达到84%，一定要自己创业的占14.3%，真正进行过创业实践的大学生创业者仅有3%。



我们的答案是：

1、大学生创业最大的障碍是缺乏良好的创业指导，缺乏对创业的思考，没有明确的创业方向和创业实践的勇气！

---我们做到了，我们有木有校园花店投资330元，一周就实现了盈利！



我们的答案是：

- 2、大学生创业91%的家庭不反对孩子大学创业，其中还有26%的家庭大力支持！

--我们得到了家长的支持！家长成为我们不用付钱的“财务顾问”



我们的答案是：

3、大学生创业前不必一定到企业里打工、学习-我们做到了！我们是民办大学**10**个大二年级的在校大学生



我们的答案是：

4、我们欢迎有创业想法的大学生和我们一起创业！

我们欢迎想在大学期间进行创业实践的同学加入我们的团队！让有木有校园花店的花卉，盛开在每一所大学！



有木有校内团队

□ 有木有花店成员共十人



创业概述

- ❑ 校内创业面临的问题
- ❑ 项目选择

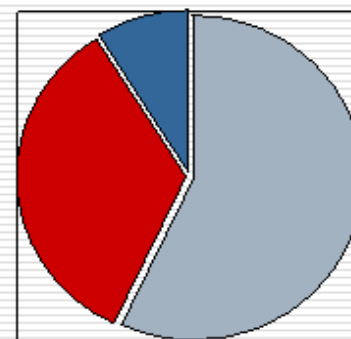


项目策划与实施

- 有木有校内花店简介
- 市场调查

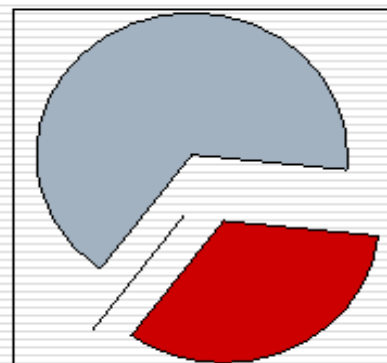


学生调查问卷



完全接受
可以接受
不接受

教师调查问卷



完全接受
可以接受
不接受

资金策划与运营

- ❑ 集资,(每人30元共集300元)
- ❑ 资金分配.(路费,成本)



采购

- 选择采购地点
- 挑选花种
- 提货



销售

- 宣传（校园网，QQ群，校园公告栏，POP广告）
- 跳蚤市场
- 上门推销
- 网上销售
- 商店代销
- 课堂销售
- 节假日促销



盘点

清点物资

计算盈亏

会计记录

制定下一步销售计划



遇到的困难

团队



搬货



销售



解决的办法

人员协调沟通采购搬运人员分配端正态度

听从建议

进行分析总结



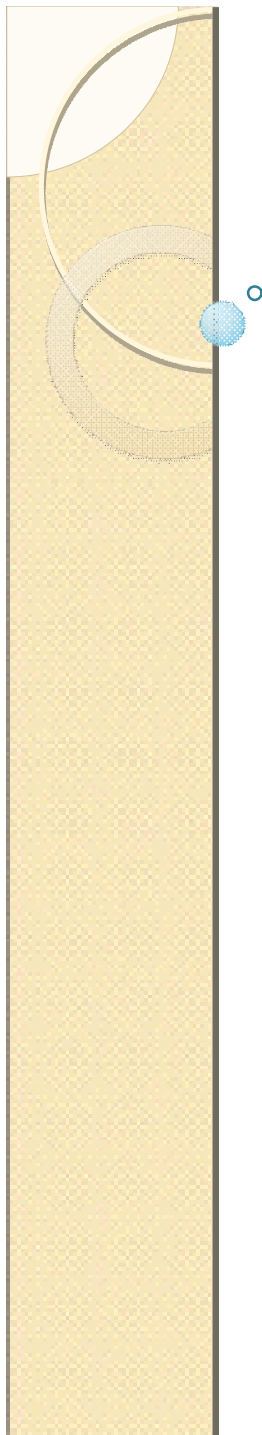
学到的经验

- 1、团队的沟通、合作的重要性
- 2、创业是一个艰辛的过程，要不断的努力
- 3、项目选择的重要性
- 4、要把专业知识与实际相结合。



希望我们的创业您可以满意

谢谢



北京经济技术职业学院

大学生创业设计大赛手绘pop项目

大学生创业面临的问题？！

- ❧ 资金问题
- ❧ 缺乏一个正确的创业心态
- ❧ 创新意识薄弱
- ❧ 缺乏经验
- ❧ 抗风险能力弱



但这不是我们的问题

美好时光

时尚食品
最新吃法

特别推荐

特色熏鸭舌 28元/斤

五香酥鱼 15元/斤



炸鸡
鸡肉香菇
5元/份

老板不在，特价菜
痛快！

全场2折

联想手机

新春大酬宾

活动期间

满500元送金龙鱼食用油一桶；满1000元送电热毯一条；满1500元送300元超市购物券。



我们的创业团队！

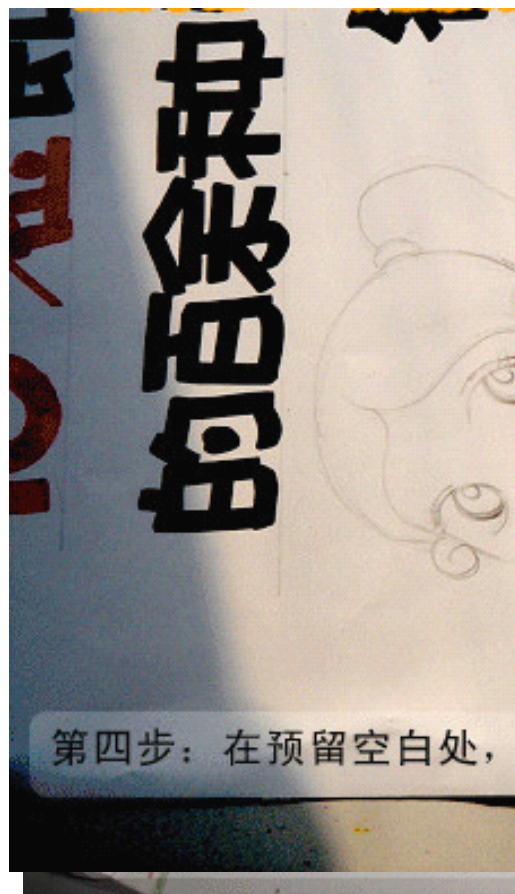
工作室名称：彩虹堂工作室

注册地址：京东燕郊开发区

创业团队：手绘POP工作团队共七人。



POP简介



恭喜发财

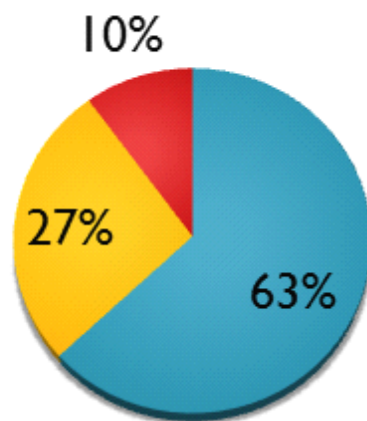
- ✧ 手绘POP工作室设立在北京经济技术职业学院C409实训室
- ✧ 工作室成立初期共需资金**35000**元。
- ✧ 现工作团队有**7**人，每人集资**5000**元。



市场前景调查

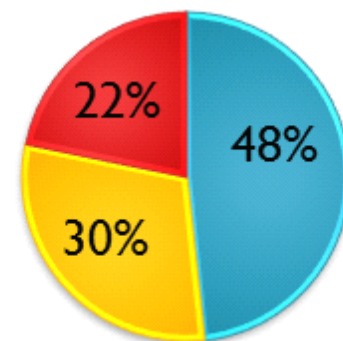
商家愿意使用并购买程度：

■ 愿意使用 ■ 可能会使用 ■ 肯定不会使用



消费者对手绘pop广告宣传效果的接受程度：

■ 非常喜欢 ■ 喜欢 ■ 不喜欢



需求量多，灵活度强，客源稳定，系列服务，扎实 新性，开拓性强，可操作性强，低碳经济，节能环保。

近年来北京经济发展迅速



84家麦当劳



2766家沙县小吃



56家肯德基

72家星巴克



175家上岛咖啡



240余家大型连锁超市



∞ 竞争产品分析：

∞ 北京市几乎没有手绘POP工作室

∞ 替代产品分析：

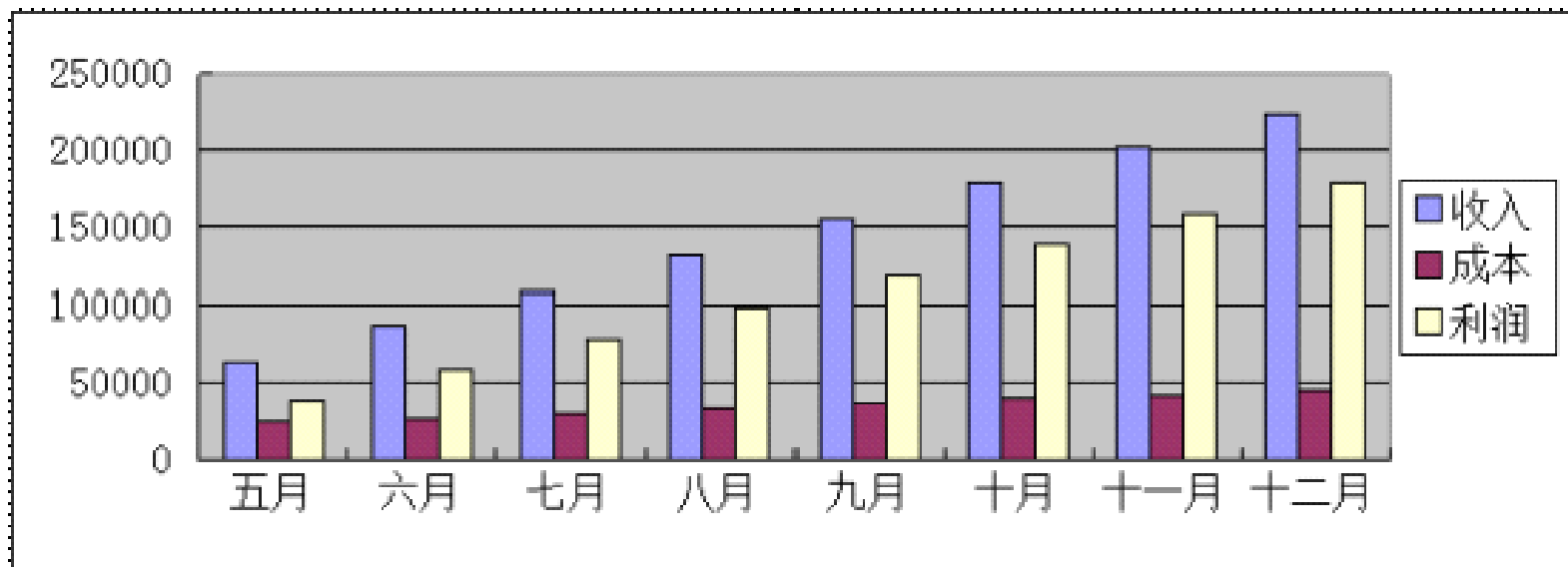
∞ 主要替代品为样式单一的印刷海报



手绘POP每个作品根据规格大小收取不同的费用：

规格 (单位:mm)	价格 (单位:元)	
	精致	经济
1开 1090 × 790	100	80
2开 790 × 550	65	55
4开 550 × 390	50	30

收入、成本、利润关系图





这就是我们的创业团队

彩虹堂 工作室

创 业 规 划 书

2012. 3. 8

《有木有花店创业规划书》

一.花店简介:

1.企业名称：有木有花店

2.花店类型：花，小盆栽

3.组织形式：市场营销班的精英（张韦，张航，安燕萍，张宇航，李彤，万星言，游业萱，邱林，段柏成，王春龙）

4.经营地点：各个男女宿舍、教师办公室和学校人流集中的地方；

5.经营地区跨度：

②个人负责一个人流量大的地方，大约一米左右的地摊。

②每人负责大约 5—10 个宿舍进行上门推销；

6.选择这样方式的原因

①这些地方人员比较集中，是同学老师经常出没的地方；

②有利于宣传和消费人群购买；

③不会影响同学们的学习与休息时间。

7.创业团队的基本情况：

我们还都是大专学生，初出茅庐，没有足够的资金和能力去开大的店面，但是我们有的是团队赋予我们的使命和

积极向上、不完成任务不罢休的态度。另外我们都是市场营销专业的学生，在平时的学习中有了一定的积淀。

二. 有木有花店的渊源：

我们十个人都是大专生，专业也都是市场营销，凭着我們的一腔热血和索老师给予我们的机会有木有花店在十个人的精心准备下运用而生。

在平时的生活与学习中我们积累了许多有关超市运营的技巧，并且深入了解了每个人的需要，所以根据北京经济技术职业学院的基本情况我们也制定了相应的计划。

我们承诺用心为每一个消费者服务，有你们的支持我们将莫大的欣慰，我们以良好的质量和较低的价格让每一个消费者买的舒心用着放心。

三、市场调查：

调查对象：老师和同学们

竞争者：暂无

消费能力：其实花看起来和我们没有什么直接关系，但却和我们平时的学习和生活息息相关。以整个局势来看我们花店盈利的前景是相当可观的。

消费者心理：现在的同学们懒得养花，但我们花店经营的是那种小巧可爱的小盆栽，而且容易养活。

四、对学校超市、和学校附近花店的调查：

学校超市：没有卖小盆栽和花的。

学校附近的花店：离学校最近的花店也要坐车去燕郊。

一是，来回路费太贵！二是，同学们懒得大老远的出门买花。

五、有木有花店运营前的学校学生老师的调查：

1. 天气变得越来越暖，现在养花容易成活。
2. 大部分同学除了上课其余时间都是宅男，宅女。都在宿舍上网，长时间的电脑辐射对人的身体危害很大。像仙人掌一类的花可以有效的防辐射，保护我们的健康。
3. 大多数同学的宿舍的卫生情况较差，室内空气较差，长时间呼吸这样的空气对身体有害。花可以释放氧气，净化空气。对我们的身体有好处。
4. 花可以陶冶情操，给我们带来一片绿色的生机和每天的好心情。
5. 花可以送给你最亲爱的她（他），可以送给我们敬爱的老师，送给你身边每一个对你重要的人。送给他们一盆花，送给他们一片生机，送给他们一片快乐，送给他们健康！

六、超市市场调查目的：

1. 一次好的市调，可以提升本身的竞争力，和消费者的需要，能更好的把握我们的发展方向。

2. 一个商品平凡的不能再平凡的商品交易场所，他带给的人们的一些期望，没有负于其它行业。如何在这一块新型的圣地发挥商品的潜能，如何驾驭商品的成功之帆?这就要学会如何做到商品正确市场调查。

3. 调查表明：客户十分重视产品的质量，重视产品的价格，我个人认为市场潜力还有的，如果加大宣传，使人们的消费观念改变——消费就等于让社会发展，适度的消费能够促进社会经济的发展，使社会进步;所以通过多种手段和广告宣传，让人们改变以前传统的思想，是非常重要的，也是当务之急。

七、有木有花店产品分类：

小盆栽：按作用来说，仙人掌，仙人球，芦荟。

按外观来说，观音莲等。

八、服务

良好的服务，早就良好的声誉：

1、服务对现有商品销售起到强有力的促进作用。花店在销售商品时，需要提供给消费者各种各样的服务，比如解答消费者的疑问，满足其需求，做好售后服务，并且定期听取消费者的意见。

2、服务能将消费潜在需求转化成现实需求。据国内一家权威机构对于深圳地区的消费者购买行为调研报告显示，到超市购物的消费者中，只有 **40%** 的顾客是预先有购买计划的，而另外 **60%** 的顾客没有预先计划。由此可见，充分刺激消费者的潜在购买欲望，能够大幅度增加**超级市场**的销售额，服务所起到的作用绝不可小视。

3. 做销售这种经营服务是一种长期性的服务，关键是不能欺骗消费者，**不能短斤缺两的**，欺骗了消费者的生意是不会做得长久的;关键是要得到消费者的依赖。

九、有木有花店个人的职责安排：

店长：张韦;

采购：张航，安燕萍； 会计：李彤；店助：王春龙；
理货员：张宇航； 企业宣传：邱林;收银：段柏成，万星言； 出纳：游业炫

十、如何让在校师生了解有木有花店：

学校人比较少，由于我们刚刚起步，各方面艰难，尽量接近顾客，引导顾客享受绿色产品，享受优质的服务和实惠的价格是本花店的当务之急，所以要采取以下措施做好宣传广告：

1. 通过打电话，发短信，**QQ**，邮件，微博等方式进行宣传。

2. 开设一些**购物券和一些会员卡**，从中得到优惠。
3. 在节假日开展优惠活动，及抽奖活动。
4. 做一些有关花店的海报。
5. 举办有奖竞猜活动和演唱会来加大花店的影响力，感兴趣的人可以报名，会有丰厚的礼品。

十一、现有资金的预算：

由于每个人只交 30 元，总共 300 元，抛去每个月交的 10 元，我们能支配 290 元，采购员必须合理安排各类产品的采购数目。每个月月底要发给员工 10 元，这样，我们最少要卖到 200 元。我们会根据每个月的不同情况实施不同采购、销售安排。

十二、经营目标：

第一个月主要是进行宣传，这样价格服务各方面必须实惠。第二个月开始做出更有力的战略计划，还有为我们的忠诚顾客带来更多优惠，帮助宣传有木有花店。第三个月和之后就开始盈利。

十三、有木有花店的定位：

有木有花店的产业定位明确能找到真正的利基点，不容易被其他新兴业态取代；同样的，经营的业者，若没有清楚的定位，很容易被同业淘汰出局。企业的定位必须要让其能在众多竞争者之中脱颖而出，且在消费者心中占有一席之地。

一般而言，定位可从“产业特性”、“目标市场特性”、“竞争者特性”、及“本身条件”四方面来衡量，以决定最适于企业本身发展的利基点。

1. 确保小盆栽外观小巧可爱，惹人眼球，花容易养活。
2. 主要以现在最热门的话题，环保与健康为销售的契机，提供送货上门等服务。

3. 自身条件：

经营理念。

财务资金能力及运用状况。

专业管理技术。

企业知名度与形象。

后勤补给能力。

采购熟悉，学习之余对花店的情况以及进货供应方式了解。

十四、有木有花店的理念：

1. 有困难就是能力不足，有麻烦就是努力不够
2. 成功的秘诀是每天比别人多努力一点
3. 要为理想寻找方法，勿为错误找借口
4. 不景气，淘汰了不争气之人
5. 所谓没有办法就是还没想出办法
6. 吃苦的人永远不吃亏

7. 世界未开发的地方，就是你脑袋未开发
8. 没有竞争的地方表示没有市场

十五，有木有花店的口号：

多买一盆花，多健康一家。

食品店创业计划书

二〇一二年三月十五日

《食品店创业计划书》

一、基本情况:

1、企业名: 乐悠食品店

2、行业类型: 零售

3、组织形式: 个体工商户

主要经营范围: 北京经济技术职业学院全体人员

4、经营地点: c409

5、店长个人情况:

姓名: 陈欢 性别: 女 年龄: 21 学历: 大专

相关经历: 曾在超市做过兼职, 通过这次创业机会来提升自己各方面的能力。

6、店员分工:

助理: 任琛元

会计: 张怡

出纳: 杜阳

采购: 张杰, 郑俊霞

收银员: 滕宏伟

理货员: 孟祎, 施显伟

企宣: 郭艳荣

二、立项概述:

根据本人的经验, 资金情况及对学校各方面的了解, 决定要谨慎从事, 三思而行, 因为这有非常大的风险, 加上自己的经验不足, 所以我会尽最大的努力把我们的店经营好。

本学校较偏僻, 离市中心较远, 交通不便, 那些普通的产品本学校超市已有经营, 根据实际情况我们决定经营特色的产品, 以满足学校人员的各方面需求。

我们店的宗旨是: 保证**人民**的身心健康, 顾客至上, 竭诚为您服务。

经营理念侧重于以下几点:

文化特色: 健康关怀、人文关怀

产品特色: 具有美味的特色风味

服务特色: 会员制的跟踪服务

三、市场调查

商圈范围: 北京经济技术职业学院的潜在消费群体

消费能力: 中等水平

市场潜力: 据我们的市场调查与分析, 本店产品的市场需求是存在的, 并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员, 所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务, 从这些方面来看, 我们会有很大的发展空间。

竞争情况: 附近只有一间不算很大的超市, 但是所经营

的食品有限，没有本店大多数的特产。

四、对其它大型食品店的调查：

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、停车场的设计、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查。对竞争商店商品品种齐全的程度、商品的价格带、商品的品质、货源供应等情况进行调查分析。

4、顾客层次的调查。主要从年龄层次和收入层次进行调查。

5、仓储式食品店的调查：

在仓储式食品店选址时，除了对以上大的项目调查外，具体地点选址还必须对以下几个虽属细节问题但又颇为重要的几个因素进行调查。

可见度。可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度。场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大。因此仓储式食品店选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口。

适用性。如果要征用土地建房子要考虑土地面积形状与商店的类型是否相符，如果租用现成的房子则要考虑建筑的构造、材料、立面造型及其可塑性，仓货架比一般商场的高，相应地要求建筑物的层高也比较高。同时还要了解有关城市建设发展规划要求，详细了解该地点的交通、市政、绿化、公共设施、

住宅建设或改造项目的近期、远期规划。

交通便利性。主要了解两方面的情况：

a、是该地是否接近主要公路，交通网络能否四通八达，商品从火车站、码头运至商店是否方便，白天能否通过大型货车，因为大城市普遍对大型货车实行运输管制，中心区许多街道不允许通货车，有的只允许夜间通车。

b、是该地是否有较密集的公交汽车路线经过，各条公交线路的停靠点能否均匀全面地覆盖整个市区，当前我国私家车普及不广，这点显得尤为重要。因为这直接关系到顾客购物的便利程度。

五、开业前的市场分析：

在开店之前我访问一些在校人员，仔细观察了消费者购物的情况，比如：不同年龄、不同职业、不同收入水平的消费者，有着不同的购物习惯和消费需求，我认为精明的商家在经营过程中要不断的揣摩各种消费群的心理变化和需求变化。

(一)高收入消费群的消费行为及心理特征：

1、品牌偏好明显，受文化需求的影响大于价格上的诱惑。高收入群体多为高学历、高品位、高消费需求的“三高”消费群体，易于接受新事物和大品牌，并会由此产生相应的品牌偏好。

2、购买数量较大，购买频率和次数较少。高收入群体忙于工作，因而他们在生活上表现出极大的不规律性。除周末以外，

逛街购物对他们来说只能是一种“奢侈”。但是若进商场购物，他们购买的数量很多，从吃的、喝的到用的，一消费就是数百元。据了解，这种“集中购物”的消费者并不少，在周末购物群中占了很大的比例。

3、购物期望值较高。高收入消费者受其社会地位的影响，在购物时也期望商家能给予其特殊的关照，比方如售前服务和售后服务方面等等。我访问过许多消费者，他们一致认为，购物时他们最重视的是商家的服务态度。

（二）低收入消费群的消费行为及心理特征：

1、注重价格。很多人都有过手头拮据的经历，没钱的日子，他们总不得已掐算着一分一厘的支出。对低收入消费群而言，在这方面表现得尤为突出。用最少的支出满足尽可能多的消费需求是他们最为“奢侈”的美好愿望。在调查中，我发现商场的特价处，大多数是低收入群。因为对他们来说，低价是实惠。很多外面大城市的超市就以这样的实惠吸引了众多的市民。

2、注重质量。目前，城镇里的低收入群中。在调查中，我发现他们的消费习惯远远不同于农村消费者。他们已经具有了消费过程中的自我保护意识和对健康生活、营养饮食的追求。

六、超市市场调查目的及内容：

做好市调，提升竞争力——

一次好的市调，可以提升本身的竞争力，掌握自己的发展方向，了解竞争者的动态，做到知己知彼，百战不殆。

零售业，一个商品平凡不能平凡的商品交易场所，她带给的人们的一些期望，没有负于其它行业。如何在这一块新型的圣地发挥商品的潜能，如何驾驭商品的成功之帆？这就要学会如何做到商品正确市场调查。

七、商品分类：

- 1、特产：天津十八街麻花、盘山板栗以及各类糕点。
- 2、休闲食品：各种糖果、各种饮料以及各种小吃。

八、经济可行性分析：

1、投资估算：投入成本：300 元

2、成本控制(每月)：

工商管理费：10 元

人员月工资总计：100 元（每人 10 元）

3、盈利能力(月)

营业额－成本＝营业利润。本店视情况而定。

九、如何切入市场：

由于本地超市很少，依靠知名度进入市场并无多大的壁垒。相反，尽量接近顾客，引导顾客享受绿色产品，享受优质的服务和实惠的价格是本超市的当务之急，所以要采取以下措施做好宣传广告：

- 1、开业前期，通过 POP 的宣传，让更多的师生了解本店。
- 2、开设一些购物券，从中得到优惠。

3、在节假日开展优惠活动，及投奖活动。

十、企业定位：

如果食品业的产业定位不明确或未能找到真正的利基点，很容易就会被其他新兴业态取代；同样的，经营食品的业者，若没有清楚的定位，也很容易被同业淘汰出局。超市企业的定位必须要让其能在众多竞争者之中脱颖而出，且在消费者心中占有一席之地。一般而言，定位可从“产业特性”、“目标市场特性”、“竞争者特性”、及“本身条件”四方面来衡量，以决定最适于企业本身发展的利基点。

（一）、产业特性：

食品店强调服务，除提供轻松、舒适的购物环境外，食品店亦会提供最好的食品和舒心的服务。

（二）、目标市场特性：

- 1、来自外地的师生朋友了解本地的风俗文化。
- 2、喜欢闲逛比较的消费者。

（三）、竞争者特性：

- 1、强调价格导向，低价销售。
- 2、规模较大，商品种类相对比较齐全。
- 3、建立时间相对较长，有一定的民心。

（四）、本身条件：

- 1、经营理念：顾客至上，竭诚为您服务。
- 2、有超市没有的地方特产。

3、有一定的群众基础。

4、有一个优秀的团体。

十一、经营目标:

1、 根据市场预测,开业后尽力完成日均净盈利 10 元左右,月盈利 400,年盈利达 4000 元左右。开始一个月先稳定市场,打出名誉和信用度,稳定客户稳定营业额,稳定企业动作机制。

2、 两三月后以发展为主,在三个方面尽力发展:发展散户;发展团体客户。

十二、开业行动计划:

1、 我们群体 10 人集资,开始创业。

2、 开业当天进行有奖竞答活动,让更多人了解我们乐悠食品店,品尝到美味的地方特产。

3、 走访宿舍楼,了解各朋友的需要。

4、 经过以上活动及调查,我们进行有目的的采购,及时调整我们的计划来适应消费者的需求。

5、 我们会以各种方式来扩大我们的经营范围。

十三、市场风险及应急措施

1、 风险:市场是瞬息万变的,我们不得不面对的事情是资金的问题。

2、 应急措施:我们会尽量进行资金周转来解决所面对的实际风险;如果不能解决,我们会尽量减少亏损,适时转入其他行业。

端午节促销活动方案

一、活动时间：2012年6月13日——6月14日

二、活动主题：“心系屈原，快乐端午”

三、活动背景分析：

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈老师学生，希望能提高同学老师对中国传统节日传承，吸引消费者，让师生感受一个难忘的端午佳节。

四、活动地点：北京经济技术职业学院学生公寓两侧。

五、活动内容：

1、方案一：“免费试吃”

免费试吃在学校是头一次会聚集不少人气，大家吃了基本上都会买。

2、方案二：“解释五色线的含义”

带来一年的好运,而且有避邪、保佑人的意思，作以祝福平安之意。

五彩是由红、黄、兰、绿、紫等五个颜色组成。明代 五彩是由红、黄、绿、紫四种釉上彩和釉下青花组成。

五彩线，古代也叫五彩长命缕。，这是宋代就有的古老习俗。用红绿黄白黑色粗丝线搓成彩色线绳，叫长命缕、续命缕。明人余有丁《帝京五

日歌》所云“系出五丝命可续”，指的就是这种习俗。

3、方案三：特价促销

在活动最后为了清仓做的特价销售，又掀起一阵购买潮。

4. 方案四：买粽子送糖

在吃粽子是习惯沾点糖吃味道会更好，学生购买不多不可能在去店里在去买糖。考虑到这些我们买粽子送糖也会吸引不少人来买。

六、部门

店长：负责整场活动的监督与协调

店助：协助店长处理事物在现场负责招揽人群

收银：顾客购买后负责收去现金

理货：负责打包和试吃

采购：去采购粽子和五色线

企宣：负责宣传端午文化和五色线传说

出纳：负责收支掌管现金

会计：负责记录收支情况

七、宣传方式及费用预算：

POP

宣传栏

人员促销

QQ 上宣传

八、注意事项：

1、本店所有员工不得参加本次活动。

2、活动期间概不退换货，如有特殊原因须店长（店值班）签字，并退回所赠奖品，方可进入退换货流程。

3、 收银员不得认识的人就不收取现金或少收银

4、试吃时把粽子切成五块不得少切或多切

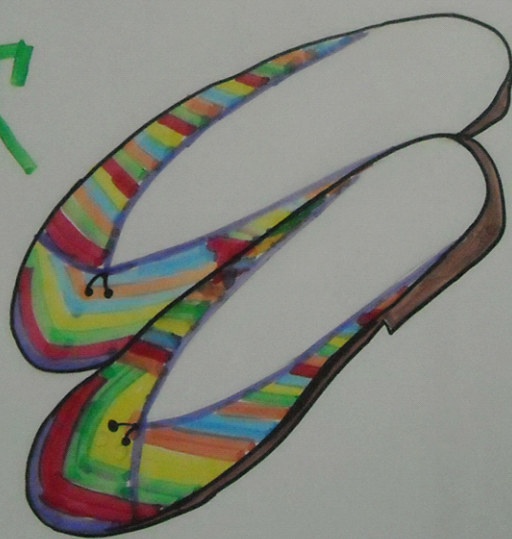
福 順 祥

老北京

新

布鞋

款



上
市

商务经理 张

张

张

10120103

2010年11月10日

景德镇

→ 泰国优质瓷艺精品

29~99元

优质生活由品味开始?



坑 块 坭 坯
宁 宋 审 宝
辽 边 辽 达
刊 刚 别 利
刮 远 牢 坦

手绘POP字帖 页数200

原价:32元 特价:25元

灰色料理

「火爆上市」

手绘POP

系列丛书

全面上市



中国美术学院美术考级教材

马克杯

泰国优质瓷艺精品

29元 — 99元



优质生活由品味开始~



2011.10.10
2011.10.10

雞

雞肉

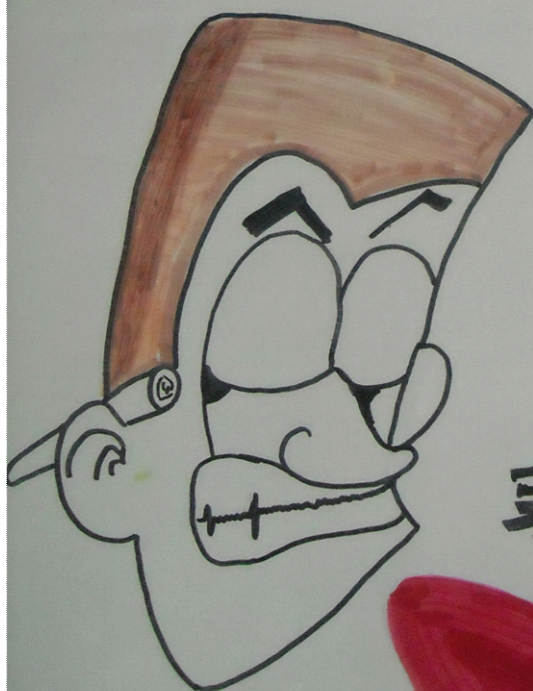
香菇

5

元/份



戒烟有理



贴盒
疗程
见效

现在起购买
买2送1

商管系
物流二班
10120218 郭松策

HIP HOP



街舞社



时尚个性
动感青春
请加入我们

联系人：二舞八万

只需 30

Tel: xxxxxxxxxxxx

市营二 万星言

品牌

特价



3

元/瓶

李一 2014.11.14

时尚

牛仔

新款上市

展现时尚

诠释流行

陶瓷杯

泰国优质瓷艺精品

29元 ~ 99元

优质生活由品味开始~



女人 World

迎新春

新款女靴

时尚女装

化妆品

另类饰品

满 200 送 50

海澄



不怕神一
样的对
手就怕
猪一样
的队友一

市营一 王平杰

生日蛋糕



物流一班
赵丹





拒绝熬夜通宵上网！
拒绝慢性自杀！

-12.4.11

夏日好侶友



let's go!!

冰紅茶



元



地点: COCO

鸡尾酒

2月14日
亲情价

27元/例

romantic



2009.2.14 情人节
张小明

今日特价



鱼	香	肉	丝
	8	元	
宫	保	鸡	丁
	7	元	
糖	醋	排	骨
	8	元	
葱	爆	羊	肉
	8	元	
蒜	苔	鱿	鱼
	8	元	

物流二班
黄岳

本店 限时 推出

紫菜丸 15 · 一口饺 15 ·

包心卷 12 · 牛肉丸 12 ·

特色小吃

香芋卷 12 元

市营二班

李彬 作
李彬 画

印度式

咖喱饭

8.00

史佳卿
市春一班

2.14

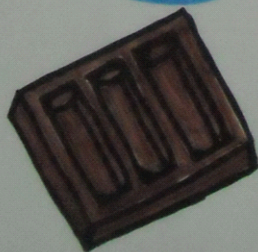
巧南力艾薇

口味无限的
香醇好滋味

35.9

元/盒

118g



中国食品公司
北京

清仓价 SALE

甩货了!!

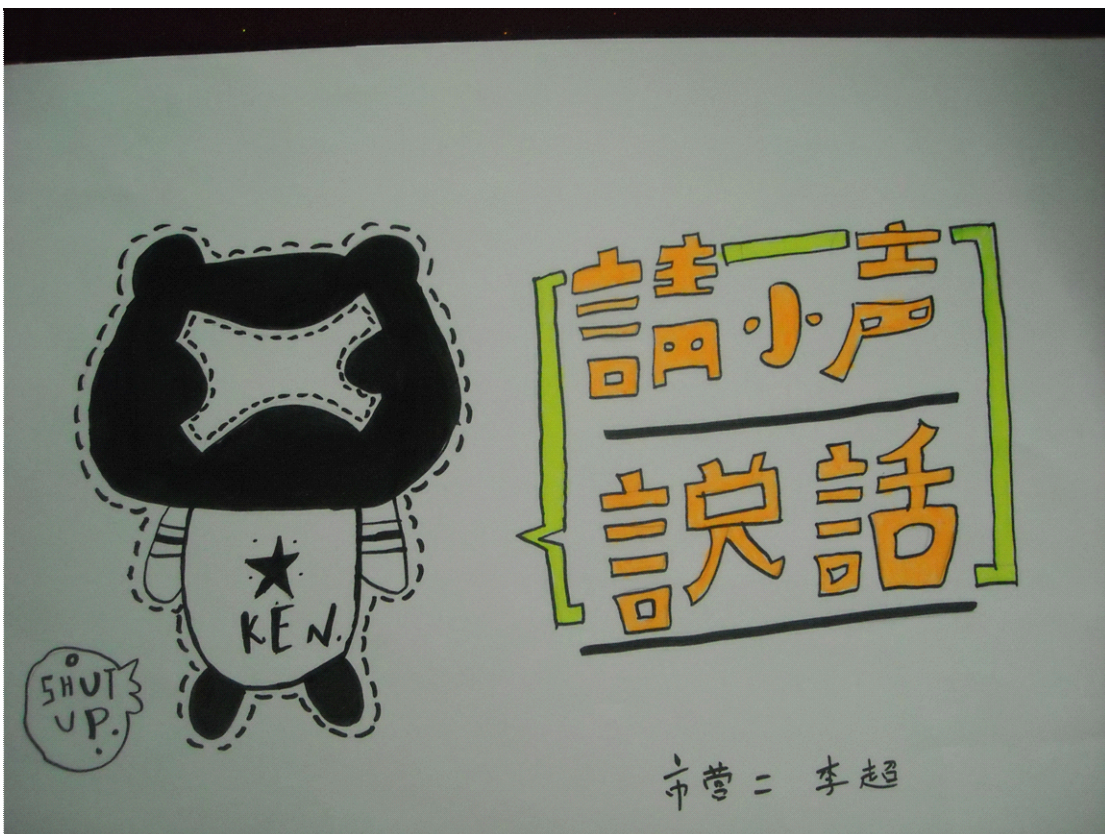
50元起



大
面
包

新鮮
好味





专业
平面
设计师



陈 慧
陈 梁

您的美丽
来自我的设计心



威灵顿

牛排

忙碌的工作
之余您在寻找
什么? 来吧。
品尝神秘
的异域美味。



18楼板张西餐厅



我们手牵手
共同搭桥
幸福
直通车





我们手牵手
共同搭乘
幸福
直通车。

KATHY

凯西CUP

优质陶瓷

不易碎

抗冲击性好

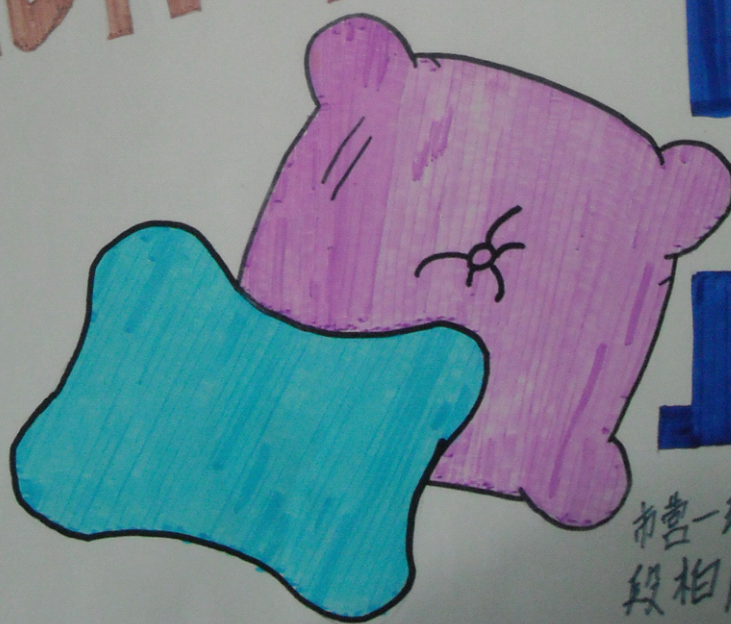
易清洗



抱枕

均 - 价

15.9 元



一班
段柏成

便宜看得見

即日清仓



3.5折

广告12 市场营销1211 12-12-12

老板不在，
特价卖。



便宜！

甩卖

全场2折

设计：王亚东
绘图：张
郑俊豪



好消息

茶位费 10元啦

即日起凡22:00后早
10:00前进店消费顾客
茶位费仅10元/位即可品尝
我们为您提供的百余
种饮品小吃!

一切随你

10座茶位
0022202
黄晓

1 + 2

糖奶俱备

咖啡

醇香悠悠
伴您度过
悠闲午后时光!

15.5 元/20包



HOLA 华北区历届留任储干资料

HOLA华北区历届留任储干名单

	姓名	入职年份	部门	职位
1	刘珊珊	2004	大悦城店	店总经理
2	姚爽	2007	武汉店	店总经理
3	裴亚锋	2008	龙德店	店经理
4	牛金凤	2008	来广营	课长
5	吴蓓	2011	武汉店	课长（武汉）
6	王蕊	2010	和乐业务部	课长
7	王玉超	2010	大悦城店	课长
8	段辉东	2009	华腾店	课长
9	邵腾蛟	2011	龙德店	课长
10	陈思	2009	金四季店	课长
11	周莹	2010	龙德店	资深专员
12	云喜	2011	大悦城店	资深专员
13	薛赛	2010	华腾店	资深专员
14	杨慧萍	2011	华腾店	资深专员
15	董飞	2011	中关村欧美汇店	资深专员
16	刘庚	2011	华腾店	资深专员

历届留任储干共16人，其中10人毕业于北京经济技术职业学院！

优秀毕业生介绍



姓名：邵腾蛟

职务：北京龙德店 销售课长

入职时间：2009年1月5日

HOLA感言：在HOLA可以充分发挥自我实现，追求自己的内心目标，充实自己的专业知识。并且提升美学标准，全方位完善自己，真正达到专业就能铸就成功！

优秀毕业生介绍



姓名：陈思

职务：北京金四季店 销售课长

入职时间：2009年11月

HOLA感言：HOLA像是一个大家庭包容感染着我，在HOLA的这近两年的时间里，学习到很多很多。感谢HOLA的储干培训班，让我在毕业之后就有这样难得的机会接触这么一个全面的社会。对于当初选择HOLA是我这一生不会后悔的决定

优秀毕业生介绍



姓名：段辉东

职务：北京华腾店 销售课长

入职时间：2009年1月5日

HOLA感言：感谢公司创造良好的学习机会，能尽快让我提高个人能力，为公司创造更大的价值。

优秀毕业生介绍



姓名：王蕊

职务：北京永旺店 销售课长

入职时间：2010年1月4日

HOLA感言：HOLA帮我实现梦想，
我为HOLA创造辉煌！

优秀毕业生介绍



姓名：王玉超

职务：北京朝阳大悦城店 销售课长

入职时间：2010年5月1日

HOLA感言：创造生活动人时刻，引领生活趋势，成就互信互重的伙伴关系！



**HOLA
GROW!**













北京经济技术职业学院与特力屋储干培养合作项目工作计划

序号	项目	时间	负责人	备注
1	北京经济技术职业学院与特力屋合作项目工作计划审阅	2008. 4-2008. 5	J0J0	
2	对北京经济技术职业学院进行考察, 放假前签订校企合作协议书, 在特力屋设立北京经济技术职业学院学院实践基地	2008. 05	cindy/索主任	计划在9月份针对应届生招生, 6. 30日前需要签订合作协议
3	成立特力屋项目组, 由学院教师和特力屋人员共同组成	2008. 05	cindy/索主任	特力屋项目组由学院教师和特力屋人员共同组成
4	双方协商特力屋班教学计划及针对特力屋班的课程内容, 确定课程的课时学分	2008. 5-2008. 6	特力屋项目组	
5	完成授课教材与实践指导书的编写(参照总部教材)	2008. 5-2008. 6	特力屋项目组	教材部分参照总部内容执行
6	第一周学生动员并正式招收09(针对应届生, 大班40人)级学院各专业成立特力屋班	2008. 6开学	特力屋招聘任用	在招生时进行把关, 计划40人
7	开展课堂教学与课程实践(利用每周一天时间进行课程训练)	2008. 6-2008. 11	特力屋教育训练	
9	在学期结束时北京经济技术职业学院联合特力屋共同向考核合格的学生颁发结业证书。	2008. 12	特力屋项目组	
10	学生在特力屋实习, 学生职业发展情况的跟踪	2008. 12-2009. 3	特力屋教育训练	
11	学生考核录用, 签订正式劳动合同	2008. 7	特力屋教育训练	考核不合格学生, 不予录用

北京经济技术职业技术学院特力屋储干班招生宣讲会安排表

宣讲会安排 2008年5月27日中午13:00

地点： 中国廊坊东方大学城

参加人员 HOLA: bauer 张智 cindy chris jenny 职业学院: 索桂芝 商务管理系副主任

宣讲会当天安排

序号	内容	时间	负责人	资源
1	校园现场招生宣讲会前期资料准备	2008. 5. 26	chris	PPT/表格/笔/DM/集团内刊/订书机/档案袋
2	职业学院教室及宣讲设备准备	2008-5-26	索主任	投影仪/电脑
3	北京经济技术职业学院特力屋储干培养项目介绍	13: 10-13: 40	索主任	
4	北京经济技术职业学院特力屋储干培养项目教学计划	13: 40-13: 50	cindy	
5	公司概况介绍、公司发展目标、零售业的发展	13: 50-14: 30	bauer	
6	学生提问(Q&A)	14: 30-15: 00	cindy/索主任	
7	现场面谈筛选（分四处）一对一	15: 00-16: 30	cindy/chris/jenny/张智	针对当天报名学生多的情况
8	教材第二稿沟通确认	16: 30-17: 30	项目组成员	教材初稿及补充材料

备注：本次招生开放对象以职业学院商务管理学院生源为主，根据报名及筛选情况，如出现学生报名人数不足，将向全校开放招生。

编制：cindy

日期：2008/05/9

北京经济技术职业学院特力屋储干班教学计划（2008年4月）

模块名称		序号	课程名称	课时	教学周	课程开发负责人	授课老师
开学典礼		1	开学典礼	2	2	特-HR cindy/chris/jenny	
		2	报到手续/企业参观				
		3	特力屋简介				
模块一：管理基础		1	零售业概论	6	3 4	特-HR jenny 职业学院-索主任	
		2	PDCA管理循环				
		4	沟通技巧				
		5	人员招募与面谈技巧				
		6	管理经验分享				
模块二：通用能力		1	礼仪培训	4	5	特-HR jenny 商-刘斌	
		2	情绪管理				
		3	美学欣赏				
		4	文案写作				
模块三：信息能力		1	零售业IT	4	6	特-IT 待定 职业学院-索主任	
		2	EPOS系统综述				
		3	JDA系统综述				
		4	RF系统综述				
模块四：专业技能	客服	1	客服课职责概述/顾客服务	8	7 8	特-OP 待定 职业学院-索主任	根据教学计划，教材编写的实际内容，由上海商学院各专业老师主讲，HOLA对应窗口给予协助，并根据教学计划举行讲座，具体讲师，由OP8/20前确定。
		2	收银管理				
		3	特别订购/提货单				
		4	顾客退换货作业				
		5	顾客回应				
		6	其他(如安装运送、包装、广播、团购买等)				
	商管	1	商管部职责概述	6	9	特-OP 待定 职业学院-索主任	
		2	商品验收管理				
		3	商管退货管理				
		4	存货调拨管理				
		5	其他(如器材管理、仓库日常维护、商品外借管理)				
	营业	1	营业课职责概述	22	10 11 12 13 14	特-OP 待定 职业学院-索主任	
		2	卖场布局与分区介绍				
		3	商品分类与品类管理				
		4	商品陈列				
		5	价格管理				
		6	库存管理（缺货、库存调整）				
		7	盘点管理				
		8	内仓管理				
		9	促销管理				
		10	促销人员/专柜管理				
		11	展示品品管理				
		12	防损管理（消防、防盗、机电设备管理）				
		13	营运沟通				
		14	Range Review（商品线更替）				

		15	其他（设备使用、营业员的一天）				
	行政	1	日报表列印与分析	2	14	特-OP 待定 职业学院-索 主任	
		2	营运沟通				
		3	店内陈列（美工）				
		4	店内陈列制作物				
		5	各阶岗位职责以及考勤管理				
	安装运送	1	安装运送管理	2	15	特-OP 待定 职业学院-索 主任	
		2	车辆管理				
		3	机电维护				
机动			练习测试讲座（发表）	4	16		
合计				60			
模块五：门店实践, 神秘客论文报告		1	特力屋门店	30			
合 计				90			

北京经济技术职业学院与特力屋储干培养合作项目下半年工作计划

序号	项目	内 容	负责人	完成时间
1	教学计划及教材编写	模块一：管理基础（零售业概论、PDCA管理循环、沟通技巧、人员招募与面谈技巧、管理经验分享）	cindy/chris/jenny	2008.05.16
		模块二：通用能力（礼仪、情绪管理、美学欣赏、文案写作）		
		模块三：信息能力（零售业IT、EPOS系统综述、JDA系统综述、RE系统综述）		
		模块四：专业技能（客服、商管、营业、安装运送、行政）		
		模块五：门店实践		
2	IT系统教学模块	安装测试	cindy/jenny/总部IT 人选待定	2008.05.30
		系统操作指导书		
3	宣讲招生	特力屋储干班招生宣导会（中国（廊坊）东方大学城）	索主任	2008/5/27 13:30
		企业文化/公司介绍	OP cindy chris	
		招生面试	cindy/chris/jenny	
4	开学准备	开学典礼（中国（廊坊）东方大学城）	cindy/chris/jenny（ 邀请HOLA/职业学院领导）	时间待职业学院确定
5	正式开课	每周五（四课时）	索主任	2008/6
6	企业参观	参观门店（车辆学院解决）	cindy/chris/jenny	2008/5/29

7	实训课程	全学期安排约8-10天的门店实际操作课程	jenny	
8	学期考核	在学期结束时北京经济技术职业学院向考核合格的学生颁发结业证书	索主任	
9	正式实习	经考核合格的学生安排在HOLA门店进行下学期的实习	jenny	2008/12

2008年HOLA北京校园定单式储干培养计划——HOLA与北京经济技术职业学院合作计划

日期	5月26日	5月27日	5月28日	5月29日	5月30日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00		校园宣导会				
13:30--18:00				组织学生参观HOLA卖场(分四批)		
日期	6月2日	6月3日	6月4日	6月5日	6月6日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			开学典礼 Ice Breaking 新鲜人自我介绍			第一教学周 (通识部分)
13:30--18:00			<企业简介> 2h Bauer Chen <零售业概论> 2.5h Bauer Chen			
日期	6月9日	6月10日	6月11日	6月12日	6月13日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			<HOLA Vaule> 1.5h Fresha Hong <HOLA商品分类介绍> 1.5h Fresha Hong			第二教学周 (通识部分)
13:30--18:00			<礼仪培训> 1.5h Fresha Hong <顾客服务> 1.5h Fresha Hong			
日期	6月16日	6月17日	6月18日	6月19日	6月20日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			<营业课职责概述> 1h <人员排班管理> 1.5h 校方讲师			第三教学周 (营运部分)
13:30--18:00			<缺货检查作业> 1.5h <库存调整作业> 1.5h 校方讲师			
日期	6月23日	6月24日	6月25日	6月26日	6月27日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			<盘点管理> 1.5h <商品促销作业流程> 1.5h 校方讲师			第四教学周 (营运部分)
13:30--18:00			<场驻促销人员申请及录用办法> 1.5h <展示品管理> 1.5h 校方讲师			

2008年HOLA北京校园定单式储干培养计划——HOLA与北京经济技术职业学院合作计划

日期	6月30日	7月1日	7月2日	7月3日	7月4日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			<Range Review商品线替换作业> 1.5h <补货原则> 1.5h 校方讲师			第五教学周 (营运部分)
13:30--18:00			<卖场防盗> 1.5h <卖场人员安全训练> 1.5h <消防培训> 1.5h 校方讲师			
日期	9月22日	9月23日	9月24日	9月25日	9月26日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			<5S标准> 7h 校方讲师			第六教学周 (营运部分)
13:30--18:00						
日期	9月29日	9月30日	10月1日	10月2日	10月3日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			OFF			国庆节放假
13:30--18:00						
日期	10月6日	10月7日	10月8日	10月9日	10月10日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			<客服课职责概述> 1h <收银作业> 1.5h 校方讲师			第七教学周 (客收部分)
13:30--18:00			<特别订购作业流程> 1h <提货单流程> 1h <顾客退换货作业> 1h <顾客抱怨处理> 1h 校方讲师			
日期	10月13日	10月14日	10月15日	10月16日	10月17日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			<商管课职责概述> 1h <商品验收管理> 1.5h 校方讲师			第八教学周 (商管部分) (安运部分)
13:30--18:00			<商管退货管理> 1.5h <商管库存调拨作业> 1.5h <安装运送流程> 1.5h 校方讲师			

2008年HOLA北京校园定单式储干培养计划——HOLA与北京经济技术职业学院合作计划

日期	10月20日	10月21日	10月22日	10月23日	10月24日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			<销售技巧> 2h Mitchell Que			第九教学周 (管理基础)
13:30--18:00			<沟通技巧> 4h Mitchell Que			
日期	10月27日	10月28日	10月29日	10月30日	10月31日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			——			第十教学周 (管理基础)
13:30--18:00			<人才招聘与面谈技巧> 5h Cindy Geng			
日期	11月3日	11月4日	11月5日	11月6日	11月7日	备注
星期	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	
9:00--12:00			<HOLA品牌市场定位> 2h Wendy Yang			第十一教学周 (管理基础)
13:30--18:00			<情绪管理> 4h Wendy Yang			

备注：
1 课程表课程总计36节课，共66.5课时。其中HOLA讲师到校授课11节课，校方授课25节课；
2 <美学欣赏>、<商品陈列原则>、<POG讲解>、<PDCA循环管理>、<器材货价陈列标准>及系统类课程将在店内实习时完成教学；
3 校方授课部分可根据学校实际情况调整授课的时段

连锁门店运营管理 qq 群

日期:2012-3-12

(10000) 11:35:18

群管理模式已升级，已向用户发送邀请，请等待用户接受。

知时知趣(498169963) 11:36:53

这个群只对店长，各店长可自己建群管理你的门店成员

 知时知趣 共享文件 1 个 11:40:11

 小型超市创业计划书.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:40:11

 《超市创业计划书》.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:40:12

 创业规划书.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:40:14

 超市创业计划书.pptx

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:40:54

 2011-2012-2校历.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:40:55

 索连锁门店运营管理课程考试改革方案.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:41:18

 大学生创业计划书2.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:41:19

 大学生创业规划书1.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:41:24

 竞聘店长.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:42:25

 营销策划书.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:42:25

 营销策划.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 知时知趣 共享文件 1 个 11:42:26

 营销策划案.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

知时知趣(498169963) 11:43:26

以上参考材料，大家要看

(10000) 15:40:10

群管理模式已升级，已向用户发送邀请，请等待用户接受。

日期:2012-3-13

连锁门店运营管(498169963) 9:04:47

请让同学们进入我们的群212261439

连锁门店运营管(498169963) 9:05:31

店长必须注明店号码，成员也要注明店号码和姓名

连锁门店运营管(498169963) 9:22:45

店员要职位

燕子(174652068) 10:08:44

请大家修改本人的名片，把名字改为店号及你的职务

连锁门店运营管(498169963) 10:51:04

加进来的同学请在群内改名字：

连锁门店运营管(498169963) 10:51:39

例如：**号店 采购 张三

954933636(954933636) 12:46:40

有木有超市

954933636(954933636) 12:46:46

店长

954933636(954933636) 12:46:53

张韦

954933636(954933636) 12:47:19

五号店长张韦

连锁门店运营管(498169963) 18:46:37

请按照：店号？职位？姓名？发给我

连锁门店运营管(498169963) 18:47:12

如：4号店采购赵丹

006店长郝帅(616141997) 18:47:35

神马 DIY 店长 郝帅

连锁门店运营管(498169963) 18:48:43

例如：006店店长郝帅

老小孩(2207977327) 18:50:04

008店采购任博斯

(来自手机 QQ: <http://mobile.qq.com>)

日期:2012-3-13

连锁门店运营管(498169963) 18:50:15

我共享了教学进度表和教历，请各店长组织自己的员工准备课上内容

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 18:51:09

 索连锁门店授课进度改革版.doc

下载 | 查看全部

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 18:51:19

 2011-2012-2校历.doc

下载 | 查看全部

龙宸(648124614) 18:51:37

006店铺神马 DIY 会计于宝宸

(来自手机 QQ: <http://mobile.qq.com>)

五号店长张韦(954933636) 18:52:10

005有木有超市 店长 张韦

连锁门店运营管(498169963) 18:52:33

这些教学文件严禁外传，特别是我们课堂资料是要做精品课程的内容！不要网上传👉

006店长郝帅(616141997) 18:52:50



8号收银林业堂(578748208) 18:55:56

8号收银员 林业堂

连锁门店运营管(498169963) 18:57:17



连锁门店运营管(498169963) 18:57:45

老小孩我咋改不了您的名字呢？

老小孩(2207977327) 18:58:08

不是吧，我去改

连锁门店运营管(498169963) 19:02:25

下周三是林黛玉周四006店讲，请抓紧时间准备！

五号店长张韦(954933636) 19:03:10

讲多长时间啊

五号店长张韦(954933636) 19:03:12

？

连锁门店运营管(498169963) 19:03:22

明天我去北京开会课程调整到下周一晚上上到时朱书记会通知你们

连锁门店运营管(498169963) 19:03:56

60分钟，

连锁门店运营管(498169963) 19:04:35

剩下的30分钟答辩，答疑，给评分

连锁门店运营管(498169963) 19:05:15

20分呢，大家要认真准备呀，有需要资料的单线联系

06店采购任博斯(2207977327) 19:06:12

名字终于改好了

08店采购任博斯(2207977327) 19:06:55

更正一下，08店

连锁门店运营管(498169963) 19:10:55

986400278请改名字，我这标注不了

连锁门店运营管(498169963) 19:11:13

店号码职务姓名

连锁门店运营管(498169963) 19:27:56

请大家转告，凡是不按规定进群的人，我都踢出，请他们按照规定上，我好能针对他们店和职位辅导大家

连锁门店运营管(498169963) 19:32:41

毛毛雨请改标注名字，我这改不了

05企业宣传丘林(1451110366) 19:33:26

已改

连锁门店运营管(498169963) 19:37:55



连锁门店运营管(498169963) 19:48:07

通知：各店创业规划书（3月15日前交）按时交

连锁门店运营管 共享文件 1 个 20:16:55

索连锁门店授课进度改革版.doc

下载 | 查看全部

连锁门店运营管(498169963) 20:17:50

请大家看新的教学进度表，这版有清楚的时间!!! 十分重要

连锁门店运营管(498169963) 20:18:22



我下班了日期:2012-3-19

连锁门店运营管(498169963) 10:35:30

本周三讲的是007店林黛玉组，内容是进货存货管理，周四是促销管理006店请做好准备，课件已经共享了，店长抓紧时间带领大家完成任务，讲的时间是45分钟左右，3人发言

连锁门店运营管(498169963) 10:39:24

1店7店10店快进来呀，请大家转告，林黛玉店周三就讲了，咋还不要课件来

连锁门店运营管 共享文件 1 个 10:40:24

第7章 连锁门店进货和存货作业管理.ppt

下载 | 查看全部

连锁门店运营管 共享文件 1 个 10:40:43

第8章 连锁门店促销活动组织和实施.ppt

下载 | 查看全部

连锁门店运营管(498169963) 10:41:43

不要传课件到其他网上

连锁门店运营管 共享文件 1 个 16:40:02

北京经济技术职业学院连锁门店管理小组成绩.xlsx

下载 | 查看全部

1318027184(1318027184) 21:37:34

索老师，您能不能给我发一份企业策划书的模板？日期:2012-3-20

连锁门店运营管(498169963) 20:19:28

您是？

连锁门店运营管(498169963) 20:34:05

参加北京创业比赛的同学，我共享了创业相关文件，请查阅，保持联络18603164445索

连锁门店运营管 共享文件 1 个 20:34:44

 66评分表.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 20:34:45

 智能家居商业计划书（任杰）.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 20:34:45

 北京民办高校大学生创业设计大赛通知.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 20:34:45

 22大赛要求.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 20:34:45

 创业计划大赛流程（王建平）.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 20:34:47

 民办高校创业培训（任杰）.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

连锁门店运营管(498169963) 20:36:29

006店你们的材料我下不来，请发邮件给我，或加好友发离线文件给我

006店长郝帅(616141997) 20:36:50



连锁门店运营管(498169963) 20:38:06

群里没加标注的学生请按门店号，职位，姓名改名字！

连锁门店运营管(498169963) 20:40:33

006店还是没收到，共享吧

006企划贾岳(715168865) 20:41:06

晕

006企划贾岳(715168865) 20:41:08

好的

006助理陈磊(394174179) 20:41:14

。。。

006助理陈磊(394174179) 20:41:16

郁闷

连锁门店运营管(498169963) 20:41:34

呵呵

连锁门店运营管(498169963) 20:41:51

快点，我还没下班回去吃饭呢

 006企划贾岳 共享文件 1 个 20:41:53

 006店企业规划书.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

006企划贾岳(715168865) 20:42:05

好了

连锁门店运营管(498169963) 20:43:12

OK 了

006企划贾岳(715168865) 20:43:20

嗯~

连锁门店运营管(498169963) 20:43:24



日期:2012-3-20

006助理陈磊(394174179) 20:43:40

吃饭去吧

006企划贾岳(715168865) 20:43:43



006企划贾岳(715168865) 20:43:56



连锁门店运营管(498169963) 20:44:24



006企划贾岳(715168865) 20:44:52



006助理陈磊(394174179) 20:44:55



006店长郝帅(616141997) 20:45:03



日期:2012-3-21

连锁门店运营管(498169963) 10:39:06

006店你们的创业规划书，问题很多，看看我给出的样板，如能改造最好，否则，分不高的

连锁门店运营管(498169963) 10:39:29

有木有现在是我看到最好的，

连锁门店运营管(498169963) 10:40:10

Somnus 小铺的也很不错的

006店长郝帅(616141997) 10:41:35

看了 我跟他们的不一样~有好多都用不上 他们是超市跟您的样板差不多啊

连锁门店运营管(498169963) 11:38:13

错，您的项目要写成创业规划书的形式，样板，我也有提供，看共享，您做的是服务项目，一样要写好创业规划书，一样要市场调研，一样要分析市场

05店采购万星言(516132229) 12:11:39

有木有，努力啊 

五号店长张韦(954933636) 12:11:50

哈哈

五号店长张韦(954933636) 12:11:58

当然，咱们最棒日期:2012-3-22

连锁门店运营管(498169963) 10:39:56

如果要向北京大赛提供材料，您可以看看共享中创业大赛的部分内容，在把您的材料美化一下！

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 10:55:02

 第8章 连锁门店促销活动组织和实施.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 10:55:21

 第4章 连锁门店柜台销售作业管理.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 10:55:25

 第6章 收银员作业管理.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 10:55:27

 第11章 顾客投诉处理及顾客管理.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 10:55:39

 第2章 连锁门店卖场布局和设计.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 10:55:42

 第5章 理货员作业管理.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 2 个 10:58:25

 第12章 连锁门店安全作业管理.ppt

 第10章 连锁门店防损作业管理.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 11:00:28

 第13章 连锁门店经营绩效管理.ppt

[下载](#) | [查看全部](#)

 连锁门店运营管 共享文件 5 个 11:04:35

 第14章 连锁门店店长作业化管理.ppt

 第7章 连锁门店进货和存货作业管理.ppt

.....

[下载](#) | [查看全部](#)

连锁门店运营管(498169963) 11:05:22

孩子们，我上传了本课程所有课件，请勿外传！课件快下至下周一，我会清空的，

连锁门店运营管(498169963) 11:18:26

店长们要负起责任来！把你们桌面上的夹子中应完成的内容，要写完了！昨天，我检查，很多组没写，店长也没带回去写

连锁门店运营管(498169963) 11:20:32

昨天，第三组值日只有王之文一个人，我和他一起给大家打扫教室吗？今天第三组学生仍然

值日，要擦黑板，桌子、地面，扫地，整理货架，凳子

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 11:26:10

 北京民办高校大学生创业设计大赛报名表.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

连锁门店运营管(498169963) 11:26:45

创业比赛为孩子们，看看报名表，内容很丰富日期:2012-3-23

 001孟亮亮店长 共享文件 1 个 23:18:48

 克隆水果店.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

 001孟亮亮店长 共享文件 1 个 23:13:28

 不差钱企业规划书.doc

[下载](#) | [查看全部](#)

连锁门店运营管(498169963) 11:05:21

8号店的文件不交了吗，扣20分吗

连锁门店运营管(498169963) 11:05:57

3号店交的是你们的文件吗？如果这样就是0分了日期:2012-3-26

005组张航 (采购)(977955737) 22:39:28

还有其他的

005组张航 (采购)(977955737) 22:39:33

你可以订购

安燕萍(采购)<yzzccc@qq.com> 22:39:35

为了销量么你就牺牲一下好了

南南&Nancy(178340475) 22:39:57

有没有白菜，芹菜，青菜，韭菜啊

南南&Nancy(178340475) 22:39:58

哈哈

五号店长张韦(954933636) 22:40:09

看看李彤二吧？

005组张航 (采购)(977955737) 22:40:13

还有辣椒西红柿

安燕萍(采购)<yzzccc@qq.com> 22:40:23

万星言有木有张韦的照片阿？

南南&Nancy(178340475) 22:40:28

好耶好耶

五号店长张韦(954933636) 22:40:43

万星言已经要洗洗睡了

南南&Nancy(178340475) 22:40:53

那小橘子...有吧

005组张航 (采购)(977955737) 22:40:56

O(∩_∩)O~ 速度的过来

安燕萍(采购)<yzzccc@qq.com> 22:41:13

这你都知道

005组张航 (采购)(977955737) 22:41:25

万星言你醒醒

005组张航 (采购)(977955737) 22:41:36

你看张伟说的什么‘

五号店长张韦(954933636) 22:42:05



006助理陈磊(394174179) 22:47:03

其实那仙人掌 颜色要正常点。。买一盆就买一盆了。。

五号店长张韦(954933636) 23:07:06

我们宿舍有正常的，要的话明天给你

(来自手机 QQ: <http://mobile.qq.com>)

五号店长张韦(954933636) 23:08:21

纠正一下是仙人球又称球琥

五号店长张韦(954933636) 22:39:52

日期:2012-3-27

连锁门店运营管(498169963) 16:27:59

公布1.1创业规划书成绩按照1-10组

连锁门店运营管(498169963) 16:28:23

3444957663

连锁门店运营管(498169963) 16:31:51

考虑空间容量，和事先约定好的时间，我已经删除了课件内容

连锁门店运营管(498169963) 16:33:15

创业大赛组的同学请注意，请在本月29-31日交创业规划书，直接发我邮箱，我好帮大家看，最好一次搞定！

连锁门店运营管(498169963) 16:33:52

有木有组可以参加我们创业答辩赛，帮你们申请协会支持

连锁门店运营管(498169963) 16:34:55

创业答辩赛拟定在4月8、或9号举行大家准备要充分啊！

日期:2012-3-27

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 16:53:53

 数字写法2[吉米手绘 POP 视频教学]-320x240.Flv

下载 | 查看全部

连锁门店运营管(498169963) 16:55:53

空间太小，只能一个一个共享给大家，希望对您有帮助！

连锁门店运营管(498169963) 17:10:24

我院清明节放假时间将做如下调整，具体安排通知如下：

一、2012年清明节调休放假5天，即4月2日—4月6日放假，4月7日、8日（星期六星期日）正常上班。

二、有关清明节放假调课安排为：

1、3月30日（周五）1、2节上正常周五1、2节的课，周五3、4、5、6、7、8、节上原周二3、4、5、6、7、8节的课；

2、3月31日（周六）上原周一全天的课；
3、4月1日（周日）1、2节上周二1、2节的课。
4、4月7日（星期六）上周四的课，4月8日（星期日）上周五的课；日期:2012-3-28
连锁门店运营管(498169963) 17:43:40
提醒项目七：门店卖场的布局与设计原定 04-05现改为4月7号
项目八：门店卖场商品的陈列与维护04-12

连锁门店运营管(498169963) 17:44:11
请主讲小组做好充分准备
连锁门店运营管(498169963) 17:44:43
五一促销案参考方案放在共享中了
 连锁门店运营管 共享文件 1 个 17:45:47
 促销方案.doc
下载 | 查看全部

连锁门店运营管(498169963) 17:47:46
祝愿各门店开业大吉，大赚！
 宪云 共享文件 1 个 11:58:24
 手绘 pop 广告思路.doc
下载 | 查看全部日期:2012-3-29

南南&Nancy(178340475) 20:56:49
有人吗，创业大赛谁和我一组的，加我下，我把策划发给你们，咱们改了明天交。
02采购吴多帅(1297732009) 21:02:47
你是？
(来自手机 QQ: <http://mobile.qq.com>)
南南&Nancy(178340475) 21:03:13
吴甜甜

02采购吴多帅(1297732009) 21:06:55
我是多帅,我加过你了 日期:2012-3-30
04店长官小红(529263984) 23:34:54
日期:2012-4-1

三号店长王之文(453991033) 22:02:12
谁发的病毒网站啊日期:2012-4-4

连锁门店运营管(498169963) 8:51:44
手绘 pop 创业组今晚6点40到我办公室开会
连锁门店运营管(498169963) 8:53:55
社区订货机创业组，你们的材料在哪里？
连锁门店运营管(498169963) 9:16:13

提醒第一家店承担项目七：门店卖场的布局与设计原定 04-05现改为4月7号
项目八：门店卖场商品的陈列与维护04-12

连锁门店运营管(498169963) 9:17:08
项目八由第十家店承担，今天是项目七第一家门店备战好了吗？
连锁门店运营管(498169963) 15:17:04
看了智能商务平台的创业材料，欣慰中日期:2012-4-10

连锁门店运营管(498169963) 17:04:18
系宣传部也为创业开展工作了！加油啊！
连锁门店运营管(498169963) 17:04:48
宣传完成创业预赛通知、新闻稿
连锁门店运营管(498169963) 17:06:21
创业比赛的同学请明天着正装中午1点半到 A410决赛啊！带着 ppt！祝福成功！
连锁门店运营管(498169963) 17:07:05
明天将有三个队比赛:花店、pop、智能订货机
连锁门店运营管(498169963) 17:11:00
宣传部，看共享
___MarijuAnA'(732482895) 17:11:11
好的
(来自手机 QQ2012 [iPhone]: <http://mobile.qq.com>)
连锁门店运营管(498169963) 17:13:23
还需要什么向我要
___MarijuAnA'(732482895) 17:13:53
嗯，好。我们尽快弄
连锁门店运营管(498169963) 17:34:18
填报名表要非常重视，那是专家在众多选手中看到你们亮点的地方！非常关键！要条理清晰地表达最优势的地方！并且让他们一看就可以慧眼识珠的啊！
浠侨(853340036) 17:37:02
主任，一会儿带过去 您看下吧
连锁门店运营管(498169963) 19:33:13
好的
连锁门店运营管(498169963) 19:33:55
要认真填报名表，财务估算也要写进去
连锁门店运营管(498169963) 19:34:25
不是说河北开店了吗？生产工具车间日期:2012-4-25
连锁门店运营管(498169963) 14:43:56
今天下午上课 pop 评分，我请了评委的，大家可以先看看你们墙上贴的作品！呵呵
连锁门店运营管(498169963) 14:47:00
谢谢物流班同学昨天中午帮忙贴的！辛苦！日期:2012-5-3
 1号店长孟亮亮 共享文件 1 个 21:01:06
 不差钱烟草专卖五一促销方案.doc
立即下载 | 查看全部
 1号店长孟亮亮 共享文件 1 个 21:05:14
 不差钱烟草专卖五一促销方案.doc
立即下载 | 查看全部日期:2012-4-29
10店长付晓君(1195581326) 22:36:11
谁能告诉我索老师的邮箱
五号店长张韦(954933636) 22:37:19
咱们群里有他的号啊
五号店长张韦(954933636) 22:37:32
你直接发过去就行啊

10店长付晓君(1195581326) 22:43:11

哦日期:2012-4-30

02采购吴多帅(1297732009) 13:54:06

谁五一做促销了? 日期:2012-5-1

三号店长王之文(453991033) 9:59:05

(来自手机 QQ2012 [Android]: <http://mobile.qq.com>) 日期:2012-5-3

连锁门店运营管(498169963) 10:03:48

今天下午三点四十直接去 C409, 营销的物流的都要求去,

连锁门店运营管(498169963) 10:11:26

目前, 我只收到7个组的布局图, 其他组按放弃处理吗?

连锁门店运营管(498169963) 10:27:09

没有交促销方案的店快点交, 我目前只收到3个组的, 其他组放弃吗? 记得发我邮箱

连锁门店运营管(498169963) 10:36:51

昨天促销组织最好的组应该是营销班的卖风扇的海南食品组、有木有花店、物流班的河南产方便面组! 日期:2012-5-12

连锁门店运营管(498169963) 19:27:19

大家怎样给母亲过节呀? 呵呵

K j t □<kjt158968927@qq.com> 21:50:33

打电话问候 买点小礼物等着回去给她 让在老家的朋友买康乃馨给母亲送过去 🙄 日期:2012-5-22

 02采购员黄怡 共享文件 1 个 19:15:03

 10级2011年期末成绩.xls

立即下载 | 查看全部

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 15:14:07

 第11章 顾客投诉处理及顾客管理.ppt

立即下载 | 查看全部

连锁门店运营管(498169963) 15:18:23

本周课件已经传上了, 上节课下课时, 哪个学生向我要了?

 02采购员黄怡 共享文件 1 个 19:15:03

 10级2011年期末成绩.xls

立即下载 | 查看全部日期:2012-6-8

 连锁门店运营管 共享文件 1 个 10:56:05

 第13章 连锁门店经营绩效管理.ppt

立即下载 | 查看全部日期:2012-6-15

 1号店长孟亮亮 共享文件 1 个 22:30:40

 不差钱烟草专卖端午促销方案.doc

立即下载 | 查看全部日期:2012-7-3

连锁门店运营管(498169963) 16:03:44

没交策划案的组不交了吗

连锁门店运营管(498169963) 16:11:59

还有的组交的策划案没有名字, 我不知道你们是谁,

“北京经济技术职业学院校外实习实训基地”建设 合作协议书

协议编号

甲方： 柒一拾壹（北京）有限公司 乙方：北京经济技术职业学院

法定地址：北京市东城区东直门内大街5号 法定地址：京东燕郊开发区高楼镇

电话：84060177-612 电话：0316-3380836

传真：84060189 传真：0316-3380811

邮编：100007 邮编：065202

实习实训是高等职业教育计划中实践教学的重要组成部分，校外实习实训基地是实施学生实习实训的重要场所。根据教育部、北京市教委和北京市教委的有关文件指示精神，为进一步开展高等职业教育实践教学的改革，提高学生实践能力，加强学生职业技能，实现教育服务社会、服务企业的目标，同时为用人单位引进人才创造条件，甲乙双方经过友好协商，根据国家相关法律法规的规定，本着互相协作、各施所长、互补所需的原则，就校外实习实训基地合作建设的相关事宜达成如下协议：

一、 双方权利和义务

甲方：

1、甲方支持乙方 物流管理、市场营销、国际贸易 专业完成 专业认知、连锁经营业务、店面营销、毕业顶岗实习 的实习实训任务。

2、甲方支持乙方完成每年 1 次，每次为期 3-4 个月，每次 80 名左右学生的实习实训的任务。

3、为乙方提供尽可能集中的实习实训场地或场所，负责对乙方实习实训教师和学生进行安全教育，不安排学生从事危险工作。

4、选派有经验、有业务能力和责任心强的专业人员对乙方学生进行实习实训指导。

5、在乙方学生参加实习实训期间，为学生提供必须的相关技术资料 and 样品、劳动工具、劳保用品等条件。

6、配合乙方做好实习实训期间学生的考核工作。在实习实训结束时，对学生做出实习实训鉴定，并向实习实训合格的学生颁发《学生实习实训合格证明》。依据实训鉴定和学生的实际能力，甲方择优录用学生，转为正式职员。

7、在实习期间，学生因身体健康等原因不符合甲方使用标准的和严重违反

甲方劳动纪律等各项规则的，甲方可终止其实习，退回乙方。

乙方：

1、选派实习实训指导教师与甲方保持联系，保证信息沟通。实习实训指导教师应向甲方提供实习实训目的、意义、要求和安排的书面材料，以便甲方全面了解和掌握实习实训要求并给予相应的支持。

2、负责向甲方推荐具有较高职业道德、专业技能的实习学生上岗实习。

3、负责管理学生实习实训期间的日常事务，做好实习实训学生的政治思想教育。要求学生遵守甲方的劳动纪律、保密制度、安全守则和有关规章制度。

4、乙方需要学生回到学校办理有关事宜，需要提前一周以书面形式通知甲方。

5、在毕业生就业政策的许可范围内，为甲方优先选聘符合甲方要求的毕业生提供方便。

6、在人才培养、委托培养、课程进修、咨询服务、信息交流等方面对甲方优先提供服务。

二、协议合作年限

本协议有效期为三年，自 2012 年 1 月 1 日起，至 2014 年 12 月 31 日止。如需要延长，应在本协议终止前三个月内由双方另行协商。

三、其它

对其它未尽事项，双方将本着互惠互利原则共同协商处理或另行签订补充协议，所签补充协议与本协议书具有同等效力。

四、 本协议是双方之间合作的框架性协议，有关实习的待遇等其它事宜由双方另作约定明确。

本协议一式两份，甲乙双方各执一份备案。

甲方：柒一拾壹（北京）有限公司



(单位公章)

年 月 日

乙方：北京经济技术职业学院



(单位公章)

年 月 日

合 作 协 议 书

甲方：北京经济技术职业学院

法定地址：京东燕郊开发区高楼镇

电话：0316-3380836

传真：010-61598523

邮编：065202

乙方：北京尚参服饰有限公司

法定地址：北京市东城区金泉街2号金泉大厦6层604室

电话：010-85170000

传真：010-85221653

邮编：100005

实习实训是高等职业教育教学计划中实践教学的重要组成部分，校外实习实训基地是实施学生实习实训的重要场所。根据上级有关文件精神，为进一步开展高等职业教育实践教学的改革，提高学生实践能力，加强学生职业技能，实现教育服务社会、服务企业的目标，同时为用人单位引进人才创造条件，甲乙双方经过友好协商，根据国家相关法律法规的规定，本着互相协作、各施所长、互补所需的原则，就校外实习实训基地合作建设的相关事宜达成如下协议：

一、双方权利和义务

甲方：

1、委派实习实训指导教师与乙方保持联系，并保持与学生的联系信息畅通。提供实习实训目的、意义、要求和安排的书面材料，以便乙方全面了解和掌握实习实训要求并给予相应的支持。

2、负责向乙方推荐具有较高职业道德、专业技能的实习学生上岗实习。

3、负责管理学生实习实训期间的政治思想工作。要求学生遵守乙方的劳动纪律、保密制度、安全守则和有关规章制度。定期巡视实习场所，了解学生实习情况，做好学生思想工作，协调实习实训中出现的问题。

4、当甲方需要学生回到学校办理有关事宜，需要提前一周通知乙方。

5、在毕业生就业政策的许可范围内，为乙方优先选聘符合乙方要求的毕业生提供方便。

6、在乙方需要的人才培训、委托培养、课程进修、咨询服务、信息交流等方面为乙方优先提供服务。

乙方：

1、向甲方提供人才发展规划、用人需求信息、岗位工作标准、职业培训要求等，参与甲方技能型人才培养方案制定、专业设置、课程设置等教育教学活动。

2、接受甲方市场营销、物流管理、国际经济与贸易专业学生完成毕业前顶岗实习的实习实训任务。

3、提供尽安全的实习实训场地或场所，负责对甲方实习实训教师和学生进行安全教育，承诺

不安排学生从事危险工作。

4、选派有经验、有业务能力和责任心强的正式员工中的专业人员对甲方学生进行实习实训指导。

5、在甲方学生参加实习实训期间，乙方为学生提供必须的相关技术资料和样品、劳动工具、劳保用品等条件。

6、配合甲方做好实习实训期间学生的考核工作。在实习实训结束时，对学生做出实习实训鉴定。依据实习实训鉴定和学生的实际能力，乙方择优录用学生，转为正式职员。

7、为甲方参加实习实训学生提供就餐、交通等相应的方便条件。

8、为实习学生提供就业机会，为表现优异的学生提供职业发展机会。

9、实习期间，学生因身体健康等原因不符合乙方使用标准的和严重违反乙方劳动纪律或乙方各项规章制度的，乙方可终止其实习实训退回甲方。

10、实习期间，学生因违反实习实训纪律和安全规则造成自身伤害的由学生本人负责；造成他人伤害和经济损失，由学生本人承担相应的经济和法律責任。

二、本协议合作年限

本协议有效期为3年，自2011年11月10日起，至2014年12月30日止。如需延长，应在本协议终止前三个月内由双方另行协商。

三、其它

对其他未尽事项，双方将本着互惠互利原则，共同协商处理或另行签订补充协议，所签补充协议与本协议具有同等效力。

四、本协议是双方之间合作的框架性协议，有关实习学生的待遇等其它事宜由双方另作约定明确。

本协议一式2份，甲乙双方各执一份备案。（具有同等法律效力）

甲方：北京经济技术职业学院

签字：

盖章：

2011年11月10日

乙方：

签字：

盖章：

2011年11月24日

合 作 协 议 书

甲方：北京经济技术职业学院
法定地址：京东燕郊开发区高楼镇

电话：0316-3380836
传真：010-61598523
邮编：065202

乙方：华糖洋华堂商业有限公司
法定地址：朝阳区北苑路 32 号院甲 1 号楼安全
大厦 15-17 层

电话：010-65561930
传真：010-65561922
邮编：100012

实习实训是高等职业教育教学计划中实践教学的重要组成部分，校外实习实训基地是实施学生实习实训的重要场所。根据上级有关文件指示精神，为进一步开展高等职业教育实践教学的改革，提高学生实践能力，加强学生职业技能，实现教育服务社会、服务企业的目标，同时为用人单位引进人才创造条件，甲乙双方经过友好协商，根据国家相关法律法规的规定，本着互相协作、各施所长、互补所需的原则，就校外实习实训基地合作建设的相关事宜达成如下协议：

一、双方权利和义务

甲方：

1、委派实习实训指导教师与乙方保持联系，并保持与学生的联系信息畅通。实习实训指导教师应向乙方提供实习实训目的、意义、要求和安排的书面材料，以便乙方全面了解和掌握实习实训要求并给予相应的支持。

2、负责向乙方推荐具有较高职业道德、专业技能的实习学生上岗实习。

3、负责管理学生实习实训期间的政治思想工作。要求学生遵守乙方的劳动纪律、保密制度、安全守则和有关规章制度。定期巡视实习场所，了解学生实习情况，关心学生生活与安全，做好学生思想工作，协调实习实训中出现的问题。

4、当甲方需要学生回到学校办理有关事宜，需要提前一周以书面形式通知乙方。

5、在毕业生就业政策的许可范围内，为乙方优先选聘符合乙方要求的毕业生提供方便。

6、在乙方需要的人才培训、委托培养、课程进修、咨询服务、信息交流等方面为乙方优先提供服务。

乙方：

1、向甲方提供人才发展规划、用人需求信息、岗位工作标准、职业培训要求等，参与甲方技能型人才培养方案制定、专业设置、课程设置等教育教学活动。

2、接受甲方市场营销、物流管理、国际经济与贸易专业学生完成毕业前顶岗实习的实习实训

任务。

3、提供安全的实习实训场地或场所，负责对甲方实习实训教师和学生进行安全教育，承诺不安排学生从事危险工作。

4、选派有经验、有业务能力和责任心强的正式员工中的专业人员对甲方学生进行实习实训指导。

5、在甲方学生参加实习实训期间，乙方为学生提供必要的劳动工具、劳保用品等条件。

6、配合甲方做好实习实训期间学生的考核工作。在实习实训结束时，对学生做出实习实训鉴定。依据实习实训鉴定和学生的实际能力，乙方择优录用学生，转为正式职员。

7、在实习期间，学生因身体健康等原因不符合乙方使用标准的、严重违反乙方劳动纪律或乙方各项规章制度的，乙方可终止其实习实训退回甲方。

8、实习期间，学生因违反实习实训纪律和安全规则造成自身伤害的由学生本人负责；造成他人伤害和经济损失，由学生本人及家长承担相应的经济 and 法律责任。

二、本协议合作年限

本协议有效期为三年，自2011年12月1日起，至2014年11月30日止。如需延长，应在本协议终止前三个月内由双方另行协商。

三、其它

对其他未尽事项，双方将本着互惠互利原则，共同协商处理或另行签订补充协议，所签补充协议与本协议具有同等效力。

四、本协议是双方之间合作的框架性协议，有关实习学生的待遇等其它事宜由双方另作约定明确。

本协议一式贰份，甲乙双方各执壹份备案。（具有同等法律效力）

甲方：北京经济技术职业学院

签字：

盖章：



2011年12月5日

乙方：华糖洋华堂商业有限公司

签字：

盖章：



2011年12月5日

合 作 协 议 书

甲方：北京经济技术职业学院

法定地址：京东燕郊开发区高楼镇

电话：0316-3380836

传真：0316-3380811

邮编：065202

乙方：特力屋（北京）商贸有限公司

法定地址：北京市朝阳区来广营乡香宾路

电话：010-88495555

传真：010-88495505

邮编：100195

实习实训是高等职业教育教学计划中实践教学的重要组成部分，校外实习实训基地是实施学生实习实训的重要场所。根据上级有关文件指示精神，为进一步开展高等职业教育实践教学的改革，提高学生实践能力，加强学生职业技能，实现教育服务社会、服务企业的目标，同时为用人单位引进人才创造条件，甲乙双方经过友好协商，根据国家相关法律法规的规定，本着互相协作、各施所长、互补所需的原则，就校外实习实训基地合作建设的相关事宜达成如下协议：

一、双方权利和义务

甲方：

1、委派实习实训指导教师与乙方保持联系，并保持与学生的联系信息畅通。提供实习实训目的、意义、要求和安排的书面材料，以便乙方全面了解和掌握实习实训要求并给予相应的支持。

2、负责向乙方推荐具有较高职业道德、专业技能的实习学生上岗实习。

3、负责管理学生实习实训期间的政治思想工作。要求学生遵守乙方的劳动纪律、保密制度、安全守则和有关规章制度。按照乙方要求定期巡视实习场所，了解学生实习情况，关心学生生活与安全，做好学生思想工作，协调实习实训中出现的问题。

4、当甲方需要学生回到学校办理有关事宜，需要提前一周以书面形式通知乙方。

5、在毕业生就业政策的许可范围内，为乙方优先选聘符合乙方要求的毕业生提供方便。

6、在乙方需要的人才培训、委托培养、课程进修、咨询服务、信息交流等方面为乙方优先提供服务。

乙方：

1、向甲方提供人才发展规划、用人需求信息、岗位工作标准、职业培训要求等，参与甲方技能型人才培养方案制定、专业设置、课程设置等教育教学活动。

2、接受甲方相关专业学生完成毕业前顶岗实习的实习实训任务。

3、提供尽安全的实习实训场地或场所，负责对甲方实习实训教师和学生进行安全教育，承诺不安排学生从事危险工作。

4、选派有经验、有业务能力和责任心强的正式员工中的专业人员对甲方学生进行实习实训指导。

5、在甲方学生参加实习实训期间，乙方为学生提供必须的相关技术资料 and 样品、劳动工具、劳保用品等条件。

6、配合甲方做好实习实训期间学生的考核工作。在实习实训结束时，对学生做出实习实训鉴定。依据实习实训鉴定和学生的实际能力，乙方择优录用学生，转为正式职员。

7、为甲方参加实习实训学生提供就餐、交通等相应的方便条件。

8、为实习学生提供就业机会，为表现优异的学生提供职业发展机会。

9、在实习期间，学生因身体健康等原因不符合乙方使用标准的和严重违反乙方劳动纪律或乙方各项规章制度的，乙方可终止其实习实训退回甲方。

10、实习期间，学生因违反实习实训纪律和安全规则造成自身伤害的由学生本人负责；造成他人伤害和经济损失，由学生本人承担相应的经济 and 法律责任。

二、本协议合作年限

本协议有效期为 3 年，自 2011 年 9 月 1 日起，至 2013 年 8 月 31 日止。如需延长，应在本协议终止前三个月内由双方另行协商。

三、其它

对其他未尽事项，双方将本着互惠互利原则，共同协商处理或另行签订补充协议，所签补充协议与本协议具有同等效力。

四、本协议是双方之间合作的框架性协议，有关实习学生的待遇等其它事宜由双方另作约定明确。

本协议一式 2 份，甲乙双方各执一份备案。（具有同等法律效力）

甲方：北京经济技术职业学院

乙方：特力屋（北京）商贸有限公司

签字：

签字：

盖章：

盖章：

年 月 日



店序名	店名称	学号	姓名	职位	小组成绩1.1	个人成绩1.2	小组成绩1.3	小组成绩2.1	个人成绩3.1	小组成绩3.2	小组成绩3.3	小组成绩4.1	小组成绩4.2	期末成绩	课堂1-4	实践5-9
NO.1	不花钱超市	10120201	孟亮亮	店长	3	9	9	7	5	4	5	10	11	62	27	35
讲课时间	4月5日	10120136	黄全征洋	店助	3	7	9	6	8	4	5	10	11	61	25	36
第二章	门店布局	10120207	李强	采购	3	9	9	9	9	4	5	10	11	60	21	39
		10120132	刘伟辉	采购	3	8	9	6	5	4	5	10	11	61	26	35
		10120137	宋清	会计	3	8	9	6	8	4	5	10	11	64	26	38
		10120124	刘宇星	出纳	3	7	9	6	6	4	5	10	11	61	25	36
		10120134	刘万	企宣	3	7	9	6	5	4	5	10	11	60	25	35
		10120131	鲁永琦	理货	3	7	9	7	6	4	5	10	11	62	26	36
		10120130	高静	理货	3	8	9	6	4	4	5	10	11	60	26	34
		10120138	任威宁	收银员	3	7	9	6	4	4	5	10	11	63	25	38
NO.2	大世界	10020217	李浩义	店长	4	8	7	8	5	4	6	8	12	62	27	35
讲课时间	5月31日	10020231	李炜	店助	4	8	7	7	5	4	6	8	12	61	26	35
第十一章	顾客投诉	10020133	吴多坤	采购	4	10	7	7	9	4	6	8	12	67	28	39
		10020202	黄盼	采购	4	9	7	7	8	4	6	8	12	65	27	38
		10020225	杜瑞平	会计	4	9	7	7	9	4	6	8	12	66	27	39
		10020226	董福琴	出纳	4	8	7	7	5	4	6	8	12	61	26	35
		10020208	魏凯	企宣	4	9	7	7	6	4	6	8	12	63	27	36
		10020138	阮林	理货	4	8	7	7	5	4	6	8	12	61	26	35
		10020129	薛道华	理货	4	8	7	7	9	4	6	8	12	65	26	39
		10020237	崔梦云	收银员	4	8	7	7	5	4	6	8	12	61	26	35
NO.3	客隆水果超市	10120122	王之文	店长	4	8	10	5	5	2	3	12	13	62	27	35
讲课时间	5月30日	10120125	吕志刚	店助	4	8	10	4	6	2	3	12	13	62	26	36
第10、12章	损耗与安全	10120135	余用鹏	采购	4	8	10	4	5	2	3	12	13	61	26	35

		10120215	黄启超	会计	4	8	10	4	4	2	3	12	13	60	26	34
		10120133	廖志宝	出纳	4	9	10	5	6	2	3	12	13	64	28	36
		10120212	王静	企宣	4	8	10	4	4	2	3	12	13	60	26	34
		10120123	符远南	理货	4	8	10	4	5	2	3	12	13	61	26	35
		10120209	董继	收银员	4	8	10	5	4	2	3	12	13	61	27	34
NO.4	利亨便利店	10030327	宫小红	店长	5	10	9	9	6	6	9	12	13	79	33	46
讲课时间	5月16日	10020233	加涛	店助	5	10	9	8	7	6	9	12	13	79	32	47
第五章	理货管理	10020120	王惠康	采购	5	9	8	8	5	6	9	12	13	76	31	45
		10120116	赵丹	采购	5	8	8	7	9	6	9	12	13	78	29	49
		10020124	吴光强	会计	5	8	9	7	5	6	9	12	13	74	29	45
		10020207	郭冬雪	出纳	5	9	9	7	5	6	9	12	13	75	30	45
		10020112	许群凯	企宣	5	8	8	7	7	6	9	12	13	76	29	47
		10020101	王善永	理货	5	9	8	7	5	6	9	12	13	75	30	45
	200	10020227	陈清江	理货	5	7	9	7	4	6	9	12	13	72	28	44
		10020201	林泽新	收银员	5	7	9	8	6	6	9	12	13	75	29	46
NO.5	有水有超市	10020122	张韦	店长	9	10	10	9	7	8	9	14	14	90	38	52
讲课时间	5月23日	10020236	王春光	店助	9	8	10	8	7	8	9	14	14	87	35	52
第九章	商品盘点	10020123	安燕萍	采购	9	10	10	9	6	8	9	14	14	89	38	51
		10020214	张航	采购	9	10	10	9	9	8	9	14	14	92	39	54
		10020205	李彬	会计	9	10	10	10	8	8	9	14	14	92	39	54
		10020230	潘业强	出纳	9	9	10	8	6	8	9	14	14	87	36	51
		10020103	邱林	企宣	9	9	10	8	4	8	9	14	14	87	36	51
		10020110	朱宇航	理货	9	9	10	8	6	8	9	14	14	87	36	51
		10020137	段柏成	理货	9	9	10	8	9	8	9	14	14	90	36	54
		2010105	魏松	安保	9	8	10	8	5	8	9	14	14	85	35	50
		10020134	郭梦洁	企宣	9	8	10	8	5	8	9	14	14	85	35	50
		10020211	万翠言	收银员	9	10	10	9	9	8	9	14	14	92	38	54
NO.6	神马DEY	10120223	郝静	店长	5	8	7	8	7	4	5	8	10	62	28	34

讲课时间	3月22日	10120224	陈磊	店助	5	8	7	9	9	4	5	8	10	65	29	36
第八章	门店促销	10120222	韩建中	采购	5	9	7	8	5	4	5	8	10	61	29	32
		10120119	李凯	采购	5	8	7	8	6	4	5	8	10	61	28	33
		10120217	于宝云	会计	5	8	7	9	6	4	5	8	10	62	29	33
		10120139	崔煊豪	出纳	5	7	7	8	6	4	5	8	10	60	27	33
		10120238	贾磊	企宣	5	7	7	8	8	4	5	8	10	62	27	35
		10120214	周世刚	理货	5	8	7	8	5	4	5	8	10	60	28	32
		10120208	吉明杰	理货	5	7	7	8	7	4	5	8	10	61	27	34
		10120213	徐波	收银员	5	7	7	8	6	4	5	8	10	60	27	33
No.7	林黛玉	10020127	杨峰	店长	7	8	7	8	9	0	7	11	6	63	30	33
讲课时间	3月21日	10020130	梅志帆	店助	7	9	7	8	10	0	7	11	6	65	31	34
第七章	门店进存销	10020204	黄德洋	采购	7	9	7	7	9	0	7	11	6	63	30	33
		10020235	李强	采购	7	8	7	7	9	0	7	11	6	62	29	33
		10020131	王良	会计	7	8	7	7	9	0	7	11	6	62	29	33
		10020209	杨鹏	出纳	7	8	7	7	9	0	7	11	6	62	29	33
		10020128	刘鹏	企宣	7	8	7	7	8	0	7	11	6	61	29	32
		10020135	王玉杰	理货	7	8	7	7	8	0	7	11	6	61	29	32
		10020132	杨惠	理货	7	8	7	7	8	0	7	11	6	61	29	32
		10020215	吴德先		7	8	7	7	7	0	7	11	6	60	29	31
		10020121	徐鹏	收银员	7	9	7	7	8	0	7	11	6	62	30	32
No.8	好再来杂货铺	10020119	黄婉柔	店长	6	7	8	8	5	5	9	13	13	74	29	45
讲课时间	5月9日	10020118	文佳馨	店助	6	7	8	8	9	5	9	13	13	78	29	49
第四章	门店柜台销售	10020102	任博斯	采购	6	9	8	8	9	5	9	13	13	80	31	49
		10020216	韩积深	采购	6	8	8	7	10	5	9	13	13	79	29	50
		10020124	吴迪迪	会计	6	8	8	7	9	6	9	13	13	78	29	49
		10020114	王琳琳	出纳	6	8	8	7	10	5	9	13	13	79	29	50
		10020111	蒙运斌	企宣	6	8	8	7	6	5	9	13	13	75	29	46
		10020115	廖沛敏	理货	6	8	8	7	9	5	9	13	13	78	29	49

		10020229	刘娜	理货	6	8	8	7	8	5	9	13	13	77	29	48
		10020104	林业堂	收银员	6	8	8	7	6	5	9	13	13	75	29	46
No.9	乐悠食品店	10120110	陈欢	店长	6	10	8	9	7	9	8	12	10	79	33	46
讲课时间	5月17日	10120220	任现元	店助	6	10	8	8	8	4	8	12	10	79	32	47
第六章	收银员作业管理	10120221	张杰	采购	6	8	8	8	9	9	8	12	10	78	30	48
		10120103	郑俊霞	采购	6	9	8	9	10	9	8	12	10	81	32	49
		10120106	张怡	会计	6	9	8	8	6	9	8	12	10	76	31	45
		10120108	杜国	出纳	6	10	8	8	6	9	8	12	10	77	32	45
		10120218	郭艳莹	企宣	6	9	8	8	9	9	8	12	10	79	31	48
		10120127	施显伟	理货	6	8	8	8	9	9	8	12	10	78	30	48
		10120109	孟莎	理货	6	8	8	8	8	9	8	12	10	77	30	47
		10120219	滕宏伟	收银员	6	8	8	8	7	9	8	12	10	76	30	46
No.10	cornus shop	10120105	付晓君	店长	3	10	9	9	9	5	8	14	8	75	31	44
讲课时间	4月12日	10120117	刘丽君	店助	3	10	9	8	7	5	8	14	8	72	30	42
第三章	商品陈列	10120235	杨雪	采购	3	9	9	8	8	5	8	14	8	72	29	43
		10120232	彭俊奇	采购	3	9	9	8	8	5	8	14	8	72	29	43
		10120233	徐露芬	会计	3	9	9	8	9	5	8	14	8	73	29	44
		10120115	张金芳	出纳	3	9	9	8	4	5	8	14	8	68	29	39
		10120114	王君兰	企宣	3	9	9	9	6	5	8	14	8	71	30	41
		10120229	苏仕佳	理货	3	8	9	8	5	5	8	14	8	68	28	40
		10120118	钟芳芳	理货	3	8	9	8	8	5	8	14	8	71	28	41
		10120237	王永艳	收银员	3	9	9	8	7	5	8	14	8	71	29	42
重要提示	上交日期				7月1日	4月10日	3月15日	随堂		4月15日	4月23日	4-30、5-10	6-05、6-21			
	实施日期					4月18日				4月19日		5-2、5-3	6-13、6-14			

连锁门店运营管理教学任务书（一）

10 L 刀

门店编号：005

门店名称：有木有超市

授课章节	项目一 组建门店、推选店长
课堂任务	组建门店、门店命名、店长推选、门店角色分配、门店成员通讯录
课堂记录	(成员学号、职位、姓名、联系电话、QQ) 店长：张韦 13932682163 QQ:954933636 学号：10020122 店助：王春龙 15930465192 QQ:986900278 学号：10020236 理货员：张宇航 1510800019 QQ:448543619 学号：10020127 采购：张宇航 15932062039 QQ:977355737 学号：10020123 收银员：安燕萍 13521068629 QQ:632404574 学号：10020211 收货员：万星吉 13911147595 QQ:516132229 学号：10020211 企管：邱林 15932168044 QQ:1451110366 学号：10020103 会计：李彩 15932063433 QQ:1522153965 学号：10020205 出纳：游利娟 15933062044 QQ:995277581 学号：10020230
店长工作手记	门店名称：有木有超市 店长：张韦 行业类型：商超型 花卉 根据每个店员的实际情况进行分工，分配各自的任务，确立本店的组织架构。
思考题及作业题	课后作业： 1、如何让自己成为合格的店长 2、小组成员思考自己门店经营定位 3、按要求进入教师建立的连锁门店运营管理QQ群
课堂考勤	本人签名：张韦、安燕萍、张宇航 考勤成员：无 张宇航 王春龙 游利娟 邱林 李彩 万星吉 张宇航 邱林 张宇航

店长签名：张韦

日期：3.7

第 1 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (二)

门店编号: 005

门店名称: 有棹超市

授课章节	项目二 门店创业规划
课堂任务	1. 展示校内门店创业规划思路 2. 掌握创业规划书写方法
课堂记录	校内门店创业规划思路: 1. 成立小组, 联系组员构思. 2. 构思店内货品, 店的布置. 3. 规划开店方向. 4. 做销售计划. 5. 小组集思广益做销售, 营业.
店长工作手记	召集小组每个成员讨论怎样进行销售, 怎样调整每个人的心态, 讨论如何进行销售.
思考题及作业题	课后作业: 小组提交校内门店创业规划书 (3月15日提交)
课堂考勤	本人签名: 张韦 安俊萍 徐柏成 唐彬 万昱鑫 邱林 游亚波 张宇航 张航 王春吉 郭松 郭雪洁 课组成员: 亢

店长签名: 张韦

日期: 3.14

第 1 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（三）

门店编号: 005

门店名称: 有木有超市

授课章节	项目三 门店运营管理的目标和标准	
课堂任务	理解门店运营管理的核心目标;熟悉控制门店的制度和标准;掌握开展和实施门店营运与管理标准;学会制订门店营运与管理标准的具体步骤,明确营运手册编写的意义。	
课堂记录	大家对营运手册编写的认识:编写手册是根据本门店的实际情况编写,编写人员必须是营销经验、连锁运作经验丰富的资深人士,依据现实,切实可行。 案例带来的启示: 从案例中我们明白,为门店管理等系列活动避免这种错误的再次出现。	
店长工作手记	制定了门店的制度和标准,明确了目标利润,开展和实施门店运营管理的标准。 yes!	
思考题及作业题	思考题 1. 连锁企业门店运营管理的核心目标是什么? 2. 如何开展和实施门店营运与管理标准? 3. 门店营运与管理标准包括哪些内容? 4. 门店营运与管理标准的具体步骤有哪些?	
课堂考勤	本人签名: 张韦 万景鑫 张宇航 唐松 邱林 张松 王春龙 郭松 段柏成 郭松 郭松	缺勤成员: 无

店长签名: 张韦

日期: 3.15.

第 2 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（五）

门店编号：005组有木有

门店名称：有木有花店

授课章节	项目五 门店促销管理
课堂任务	通过学习使学生了解门店促销的作用；熟悉门店促销方式和特点；掌握 POP 广告促销和促销活动评估；学会设计和实施门店促销方案
课堂记录	门店促销有何作用？ 1. 促销能扩大市场份额 2. 促销能刺激消费者对商品的需求 门店促销方式和特点是什么？ 1. 计划性 2. 主题性 3. 创意性 4. 全员参与性 POP 广告促销有哪些类型？ (1) 招牌 POP; (2) 货架 POP; (3) 招贴 POP; (4) 悬挂 POP; (5) 标志 POP; (6) 包装 POP; (7) 灯箱 POP. 常规促销和非常规促销有何区别？ 常规促销主要研究做出新意， 非常规促销适用于大中小企业和连锁店。
店长工作手记	通过学习 POP 知道了它在促销活动中的作用，为以后的促销提供了很好方法，有利于吸引顾客，增加其对销售商品的兴趣。
思考题及作业题	思考如何设计和实施门店促销方案？ POP 制作前期准备（交稿截止时间 4 月 10 日）
课堂考勤	本人签名：张韦 安燕萍 郭松 张明航 孙银航 邱林 谢超 魏相成 王春如 万墨香 唐永 黎增志 缺勤成员： 无

店长签名：张韦

日期：3.22

第 3 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（六）

门店编号: 005组

门店名称: 有木有花街

授课章节	项目六（1） 门店促销管理	
课堂任务	pop 实务: 五一**校内促销活动方案讨论 03-28 4月30日前上报营销实践活动策划方案	
课堂记录	五一**校内促销活动方案思路: 组织门店各店员讨论, 研究如何做好五一促销。 1. 怎样促销 2. 其价格怎么确定 3. 销售地点在哪里 4. 还有怎样的渠道? 5. 5个人去采购 6. 一个人绘制POP 7. 一个人记账。 8. 店长把所有的工作安排, 协调好。	
店长工作手记	由于每个人的思想不一样, 有时候很难达成共识, 这时就需要选择好的方案, 以友好的方式进行解决。	
思考题及作业题	POP 制作 (交稿截止时间 4月10日) 4月30日前上报五一促销实践活动策划方案	
课堂考勤	本人签名: 张明、张书、张梦洁、万星吉 张宇航、郭松、张业煌、邱林	缺勤成员: 无。

店长签名: 张书

日期:

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（七）

门店编号：005组

门店名称：有木有花店

授课章节	项目七 门店卖场的布局与设计 4月5日	
课堂任务	通过学习使学生理解卖场布局与设计的作用；熟悉卖场布局与设计；掌握卖场中央和内场设计；学会对不同类型的卖场进行布局与设计。	
课堂记录	卖场内通道时应该注意的原则？ ①是够宽 ②是直 ③平坦 ④少拐角 ⑤通道上的照度比卖场明亮 ⑥没有障碍物 卖场商品如何配置？ 分为三个：第一磁石点位于卖场中通道的两侧，是顾客必经之路，是主力商品。 第二磁石点是指第一磁石点中间，应放流行商品。 第三磁石点是指超市中央陈列货架端头的端头位置，是顾客接触频率最高的地方，应放特价商品。 第四磁石点是指卖场中有效空间的摆设商品的位置，放一些热门商品。 第五磁石点是指收银台附近，又称卖场终点。	
店长工作手记	在卖场门店布局中要遵循其原则与注意事项，把昨天的工作安排妥当。	
思考题及作业题	思考题 1. 卖场布局与设计的作用与原则？ 2. 卖场前方设备布局的注意事项？	
课堂考勤	本人签名：张丹凤 安燕萍 郭培培 郭培培 张丹凤 安燕萍 郭培培 郭培培 郭培培 郭培培 郭培培 郭培培 郭培培 郭培培 郭培培 郭培培	考勤成员： 郭培培 郭培培 郭培培 郭培培

店长签名：张韦

日期：4.7

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（八）

门店编号：005组

门店名称：有木有花库

授课章节	项目八门店卖场商品的陈列与维护
课堂任务	通过学习使学生理解商品配置表含义；熟悉商品配置表的制定和修改要求；掌握门店卖场商品配置要求；学会门店商品陈列的类型、方法和维护。
课堂记录	1. 门店卖场商品配置要求； 商品配置要求包括：①对品种的配置 ②对面积的配置 ③对位置的配置 ④对配置表管理 2. 卖场商品陈列主要有哪些类型？ 分类陈列、主题陈列、季节商品陈列、综合配套陈列、促销陈列、样品陈列。
店长工作手记	不同的陈列法可能有不同的销售效果，在我们实际销售中要加以运用，这样会为门店带来很好利益。
思考题及作业题	思考题 1. 如何制定商品配置表？ 2. 商品陈列的方法有哪些？ 3. 卖场商品配置如何运用磁石点？
课堂考勤	本人签名： 安晓萍、张韦、王春成、郭振、张宇浩、邱步、游业煌、万星吉、程彤、张帆、段相成 出勤成员： 无

店长签名：张韦

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（九）

门店编号：005组

门店名称：友木书店

授课章节	项目九学生手绘 pop 作品展示 4 月 18 日（交稿截止时间 4 月 16 日）
课堂任务	小组评价每个同学作品，分析作品优点和不足，在全部所有 pop 作品中推荐优秀作品 3 幅，写出推荐评语（不得超过 3 幅）
课堂记录	Pop 展示（交稿截止时间 4 月 16 日） 展示 POP. 评委评分. 设计“便利店设计图”
店长工作手记	各评委根据每幅 POP 都给出了合理的分数，展示了每个学生的真实能力，从中收获了很多。
思考题及作业题	思考题： 1、Pop 手绘市场分析
课堂考勤	本人签名：张韦 万昱言 郭松 邱林 游业煌 王春龙 缺勤成员：无

店长签名：张韦

日期：4.25

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (十)

门店编号: 005组

门店名称: 有梅花店

授课章节	项目十: 长征便利店布局设计与商品配置规划设计展示 4月19日
课堂任务	小组推介本组布局设计作品的优点和不足
课堂记录	电子版设计图放在教室主机桌面上, 纸质平面草图 (4月16日前交) 改
店长工作手记	要根据店面的实际情况合理设计便利店布局, 不能眉毛胡子一把抓, 要置好空间与商品实际布局。
思考题及作业题	思考: 欢迎各组对校园内的超市做布局改造建议
课堂考勤	本人签名: 张明洲 安建群 万星言 张梦洁 张希 郭松 曹松 纪彬 陈世松 马宇航 王春龙 张朝成 缺勤成员: 无

店长签名: 张希

日期:

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (十一)

门店编号: 005组

门店名称: 有树花店

授课章节	项目十一: 商品陈列技术展示 4月25日 (截止时间4月23日完成)	
课堂任务	小组说明本组陈列展示	
课堂记录	公开评价其它2组陈列优缺点: 1. 有明确的商标; 2. 价签都摆在了商品的右下方; 3. 把热销的商品放在黄金货架; 4. 把快过期的商品放在了促销台销售。	
店长工作手记	商品陈列恰当有利于促进商品的销售, 刺激顾客的感觉神经, 从而冲动性购买。	
思考题及作业题	思考: 小组对各组陈列给出建议	
课堂考勤	本人签名: 张明、张韦 郭智杰 郭松 张 邱林 游亚婷 万星言 王清龙 廖彤 安蕊萍 魏海成 刘宇彬	缺勤成员: 无

店长签名: 张韦

日期:

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（六）

门店编号：005组

门店名称：有梅花店

授课章节	项目六：（2）五一校园促销方案实施 5月2日-5月3日	
课堂任务	组织好五一校园促销活动	
课堂记录	1、4月30日前上报营销实践活动策划方案 2、5月10日前交活动总结 在这次活动中赢利180元，各类活动进行很顺利。 POP画得很好。 赠送、折扣活动显现其优势。	
店长工作手记	在采购中我们遇到了困难，彼此之间发生了摩擦和分歧，从中学习到了很多，知道了很多东西并没有我们想的那么容易。	
思考题及作业题	作业：小组会议 总结本次促销不足的之处	
课堂考勤	本人签名： 张明华、张韦、郭梦洁、郭松 张发祥、张发成、郭新松 李路、万国富、张林、张世强、王清松	缺勤成员： 无

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (十二)

门店编号: 005 组

门店名称: 有木有花店

授课章节	项目十二: 门店柜台销售作业管理 05-09	
课堂任务	本项目主要阐述了门店柜台销售作业管理,通过学习使学生了解门店销售服务的指导原则和规范;熟悉顾客心理过程及购买行为;掌握营业员柜台接待顾客流程;掌握服务台作业要求;学会使用各种服务用语。	
课堂记录	1、顾客心理过程及购买行为: 心里动机: ①求廉心理 ②求新心理 ③求美心理 ④求廉心理 ⑤求名心理 ⑥安全心理 购买行为: ①习惯型 ②谨慎型 ③冲动型 ④造价型 ⑤随意型 ⑥好奇型 2、营业员柜台接待顾客流程: ①等待时机 ②接触搭话 ③商品提示 ④揣摩需要与商品说明 ⑤劝说 ⑥销售要点 ⑦成交 ⑧报价 ⑨收款 ⑩送客与送客	
店长工作手记	在柜台销售工作中,为到了许多顾客心理过程及购买行为,了解,营业员接待顾客的流程。	
思考题及作业题	思考: 1、销售服务指导原则和规范是什么?	
课堂考勤	本人签名: 张韦 唐彤 郭松 王春 张帆 刘宇光 谢文强 王强 邱林 孙学光 段林威 安燕萍 舒梦洁	缺勤成员: 无

店长签名: 张韦

日期: 5.9

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (十三)

门店编号: 005组

门店名称: 有木有花店

授课章节	项目十三: 理货员作业管理 05-16
课堂任务	本项目主要阐述了理货员作业管理等内容。通过学习使学生了解理货员的职业特征和职业道德; 熟悉理货员工作职责和基本商品知识; 掌握理货员的作业流程; 学会使用和保养卖场主要设备。
课堂记录	理货员的作业流程 营业前: 参加晨会, 补充商品, 做排卫生管理。 营业中: 礼貌待客, 巡视门店, 注意商品的销售情况。 营业后: 定时补充商品, 做商品变价工作, 整理购物架及打扫卫生。 理货员与营业员的不同点 在柜面服务中, 营业员的工作是接待顾客, 通过语言、体态、表情在顾客消费的过程中完成商品交易活动而理货员则是通过视觉活动, 依靠商品展示与陈列, POP广告、标价、价目表、价目牌、购物篮、购物袋、购物梯等以整理货品的作业活动状态, 与顾客间接或间接地发生联系。 简述商品补货上架的作业流程 ①先检查核对一下需补货陈列架的价格卡是否和要补的商品售价一致。 ②将货架上原有的商品取下, ③将货架整理。 ④将准备好的新货放在货架的层段, ⑤清除原有商品。 ⑥将原有商品放回货架的层段。
店长工作手记	明白了理货员的各项工作以及作业流程。
思考题及作业题	思考: 简述标签粘贴的位置
课堂考勤	本人签名: 张翔 张帝 郭松 张耀斌 李松 刘新松 魏柏成 刘林 游业强 王睿龙 张世萍 万星吉 缺勤成员: 无

店长签名: 张帝

日期: 2012.5.16 第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (十四)

门店编号: 005组

门店名称: 有树花店

授课章节	项目十四: 收银员作业管理 05-17
课堂任务	本项目主要阐述了收银员的作业管理, 通过学习使学生了解收银员工作职责: 熟悉收银员的收银作业流程: 掌握收银管理工作的重点: 学会使用和保养 POS 收银机
课堂记录	收银员的收银作业流程 营业前: 早会, 2. 交前一天的营业款, 3. 查看前一天的早班记录, 收银台卫生工作. 营业中: 前台的接待, 交接时注意事项, 专柜接待流程, 收银工作流程. 营业后: 结账, 整理前台物品, 对账, 信收, 关闭 POS 机和电源, 收银管理工作的重点 收银纪律管理, 收银员服务态度管理, 装袋作业管理, 对商品的管理, 本店员工的购物管理 营业收入的作业管理.
店长工作手记	在学习收银中我们发现了在收银方面的很多漏洞, 并知道了以后怎么防止.
思考题及作业题	思考: 如何搞好收银管理工作的重点?
课堂考勤	本人签名: 张帆 段相成 张韦 唐彤 黎梦佳 万星言 孙家豪 邱林 汤世强 王青松 安鑫祥 郭松 出勤成员: 无

店长签名: 张韦

日期: 2012.5.14 第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十五）

门店编号：005组

门店名称：有木有花店

授课章节	项目十五：商品盘点作业管理 05-23
课堂任务	本项目主要阐述了商品盘点作业管理。通过学习使学生了解商品盘点作业的流程：熟悉盘点制度的建立、组织落实和责区确定；掌握盘点前的准备工作、操作规范和盘点后的处理工作。
课堂记录	描述盘点作业的流程 建立盘点制度→总库盘点通知→盘点组织落实→盘点准备工作计划→盘点区域的规划→陈列区域确认→库存区域盘点→停止营业→陈列区域盘点→盘点结果的确认→重大差异→复盘→追究责任与改进对策→调整与结算→奖惩实施。 商品盘点范围包括哪些内容？ 包括初盘作业规范、复盘作业规范、抽盘作业规范。 商品盘点的原则是什么？ 一般原则：真实、准确、完整、清楚、团队精神。 特殊原则：估价盘点原则、随时盘点原则、实地盘点原则、目动盘点原则。
店长工作手记	在盘点过程中我们了解到门店盘点技巧与原则，并与组员讨论研究。
思考题及作业题	思考： 连锁超市盘点作业要求有哪些？
课堂考勤	本人签名：张韦 曹鹏 万景言 张修远 张明航 王林 谢世煌 王春龙 高翔 段柏成 张祥 郭哲 出勤成员： 无

店长签名：张韦

日期：2012.5.23 第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十六）

门店编号：005组

门店名称：有林书店

授课章节	项目十六：门店防损作业管理与安全管理 05-30
课堂任务	本项目主要阐述了门店防损作业管理，通过学习使学生了解连锁企业门店损耗产生的原因；熟悉防止门店损耗的途径；掌握门店偷窃事件的防范和处理；掌握连锁企业防盗性的卖场布局与商品陈列。
课堂记录	门店损耗产生的原因 偷窃，作业错误，意外损失，生鲜处理不当，其他损耗。 防止门店损耗的途径 对偷窃的防范与管理，作业防损管理，意外事件的预防与管理，生鲜商品防损管理，以及其他防损管理。
店长工作手记	在实习中我们发现以前很多不知道的东西，并意识到自己的不足。
思考题及作业题	思考： 门店偷窃事件如何防范和处理？ 防盗性卖场如何布局和陈列商品？
课堂考勤	本人签名： 张明华 安建祥 张韦 张健 张宇光 郭松 李彬 万显喜 郭松 游如雄 王春和 殷柏成 缺勤成员： 无

店长签名：张韦

日期：

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (十七)

门店编号: 005组

门店名称: 有本有花店

授课章节	项目十七: 顾客投诉管理 05-31
课堂任务	本项目主要阐述了顾客投诉管理, 通过学习使学生了解顾客投诉的主要类型; 熟悉顾客投诉的主要方式; 掌握顾客投诉处理的程序和要求; 学会应用顾客管理。
课堂记录	简述顾客投诉的主要类型? 电话投诉, 信函投诉, 当面投诉.
店长工作手记	带全组人员共同学习分析课堂内容 并研究讨论学习成果
思考题及作业题	思考: 简述顾客投诉的主要类型? 如何对顾客投诉进行处理?
课堂考勤	本人签名: 张琳 万星言 郭松 郭梦洁 李彤 邱耕 张韦 王春龙 段柏成 缺勤成员: 无

店长签名:

张韦

日期: 6.6.

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (十八)

门店编号: 005组

门店名称: 有树花店

授课章节	项目十八 模拟: 10个店长分别处理顾客抱怨实务 06-06
课堂任务	十个店长处理顾客投诉抱怨实务
课堂记录	处理投诉抱怨最恰当的店长是谁? 为什么? 处理投诉抱怨最恰当的店长是袁永那组。 因为他想的周全。 哪一个店长处理投诉存在缺陷? 例举不足之处 自己存在不足, 沉不住气。
店长工作手记	面对顾客^{投诉}和抱怨一个店长采取恰当的措施 能推进门店的发展, 而且不论我们多么有理也要 把顾客看成上帝。
思考题及作业题	思考: 小组对各组陈列给出建议
课堂考勤	本人签名: 张树华 万星言 郭松 黎梦洁 李丹 邱林 张希 安志祥 王春龙 张宇北 段柏成 缺勤成员: 无

店长签名: 张希

日期:

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书（十九）

门店编号: 005组

门店名称: 有木有花有

授课章节	项目十九: 端午节校园促销方案实施 6月13日-6月14日	
课堂任务	端午节校园促销方案实施	
课堂记录	(1) 6月5日前上报营销实践活动策划方案 (2) 6月21日报活动总结 已交	
店长工作手记	实施并监督全组人员做好端午节促销活动, 并做活动总结.	
思考题及作业题	思考: 小组对各组陈列给出建议	
课堂考勤	本人签名: 张明 万星音 郭松 袁智洁 李丹 邱精 张伟 安慧萍 陈淑波 王春元 张宇冰 段柏成	缺勤成员: 无

店长签名:

张伟

日期:

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (二十)

门店编号: 005组

门店名称: 有树花店

授课章节	项目二十: 门店经营指标分析	
课堂任务	本项目主要阐述了门店经营指标的分析, 通过学习使学生理解门店各项经营指标的意义; 熟悉门店经营目标的评价内容; 掌握门店经营绩效的评估; 学会改善门店经营绩效的对策	
课堂记录	门店经营目标的评价内容: ① 门店经营目标的实现程度, ② 门店内部协作情况, ③ 目标进度均衡度, ④ 目标对策有效性, 改善门店经营绩效的对策 ① 安全性改善, ② 收益性改善, ③ 销售改善, ④ 效率性改善,	
店长工作手记	引领全组人员进行分析门店经营指标,	
思考题及作业题	思考: 分析本小组门店经营绩效	
课堂考勤	本人签名: 张鹏 万景喜 郭松 袁梦洁 李林 李伟 张春 张可航 张世祥 张柏成	缺勤成员: / 无

店长签名: 张伟

日期:

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (二十一)

门店编号: 005组

门店名称: 有梅花店

授课章节	项目二十一 (1): 各门店小组总结 06-27
课堂任务	各门店小组总结 06-27
课堂记录	总结本小组门店经营的基本情况 通过本学期的连锁经营, 真实的校园门店开店并盈利了。有梅花店共11人, 共发了1500元, 其中包括福利, 在端午节时每人发了两个粽子五包粽。我们采取的事“多劳多得”, 表现好的要把表现不好的工资转让。让每个店员都动起来。
店长工作手记	这次门店大家感慨万千, 在销售中采取了很多的促销手段, 根据学校的基本情况进行宣传。我们即时发现问题, 解决问题。
思考题及作业题	无
课堂考勤	本人签名: 张明 万磊 郭松 李德浩 李彤 李博 张韦 王春 安世林 孙宇 魏柏成 缺勤成员: 无

店长签名: 张韦

日期:

第 教学周

连锁门店运营管理教学任务书 (二十一)

门店编号: 005组

门店名称: 有木有花店

授课章节	项目二十一(2): 连锁门店运营管理课程个人学习总结 06-28
课堂任务	课程学习总结
课堂记录	(7月1日前上交总结) 1500字以上 大家的课程收获: 通过实际销售大家每个月工资都发了,为以后的销售做了很好的铺垫。整个活动我们累并快乐着。 课程建议: ①有的店员是善于计数; ②约束不具体,每个人思想不积极。
店长工作手记	这个课程锻炼了大家,走出了以往只从课本学习理论的惯例,从实际销售中,怎样了价店员,怎样积极配合显得很重要。
思考题及作业题	无
课堂考勤	本人签名: 张帆 万星彦 郭松 张柏成 李丹 邱梓 张韦 张智浩 安进华 陈业强 王春龙 孙宇北 考勤成员: 无

店长签名: 张韦

日期:

第 教学周

有花有草有虫 总结 (105幅)

十二个人在短促的一学期中经历的事可以说成是大学生生活的一段小故事吧。曾经欢笑和泪水令人生的道路增添了更多值得回忆的东西。青春无悔，大学无悔，希望十二个人以后的人生更无悔。这样想着当年我们也可以说我们一起追寻过梦想。

有一次收购、销售、流动交接、问题处理,我们科采取较好的方案,一般情况是少数服从多数。有意见可以互相沟通,领导从宽处理。每一项事,在每一次的流动交接中我们都要根据不同的学生老师采取不同的教育方法,使每个同学、老师的工作,在每一次收购、销售、流动交接以及大家的事务情况,学会做的一些事务,在下一次流动交接中能从事相关工作能从中学到一些教训和检验,使工作的顺利进行。

这次来深圳有重要的，上面我们在上开会，谈方式到以利用我们原有的专业知识进行贸易，增加我们的贸易能力，为省我们之间合作，即增加其实，更多的是增加了彼此之间的友谊，这才是我们弥足珍贵的。

下面是每个人在写本有在写这个小队的总结:

我是官大张平，通过这次课程我认识到了自己的不足，认识到了很多有关教育方面的事情，非常感谢大家的帮助。

主要是计划经济体制，通过计划经济，我知道计划经济体制的优越性，我做了大量的工作，平日的计划经济体制，通过计划经济，我知道计划经济体制的优越性，我做了大量的工作，

我是收銀員舒琴，通过实践活动，我了解到实践对我们大学生的重要性，这对我们将来步入社会有很大的帮助和启示。

[illegible]

我生来就是个叛逆者，从小就喜欢和别人不一样。从小学开始，我就喜欢一个人待着，不喜欢和别人在一起。随着年龄的增长，我越来越喜欢一个人待着，不喜欢和别人在一起。我觉得，一个人待着，可以让我感到自由和放松。我可以尽情地思考，尽情地表达我的想法。我可以尽情地做自己，不需要去迎合任何人。我觉得，一个人待着，可以让我感到快乐和幸福。我可以尽情地享受生活的每一个细节，尽情地感受生活的美好。我可以尽情地爱自己，不需要去顾及别人的眼光。我觉得，一个人待着，可以让我感到成长和进步。我可以尽情地学习，尽情地探索未知的世界。我可以尽情地挑战自己，不断地超越自己。我觉得，一个人待着，可以让我感到充实和有意义。我可以尽情地追求自己的梦想，尽情地实现自己的人生价值。我觉得，一个人待着，可以让我感到快乐和幸福。我可以尽情地享受生活，尽情地感受生活的美好。我觉得，一个人待着，可以让我感到成长和进步。我可以尽情地学习，尽情地探索未知的世界。我觉得，一个人待着，可以让我感到充实和有意义。我可以尽情地追求自己的梦想，尽情地实现自己的人生价值。

何足道哉。最近养的花苗刚出土，我明白了团队协作精神的重要性，以及从
的人生道路中，它将是我一笔宝贵的财富。

在团队中，我通过自己的努力和领导者的指导，带领团队成员完成了各项任务。在这个过程中，我学会了如何与团队成员合作，如何分配任务，以及如何激励团队成员。这些经历让我受益匪浅，也让我更加自信地面对未来的挑战。

我是店裏之主任，在一星期內從報紙上找出一千張適合於將紙的不潔而
世無恥之徒變為報紙的不潔，以中社會之惡習為宗旨，做過這件人生
中最難事。

我是万理吉。通过这个学期连续门生的学习，使我收获很多。一个优秀运输团队是最大家的一起努力才可以！

一个优秀的团队是结合了所有成员的努力,没有人可以一柱独撑。
团队合作。

看到大家对团队协作意识的加强，我相信以后会有更多同学在今天的联选活动中更加出色，这学期的经历将成为我们美好的回忆。祝愿大家以后无论在哪里都能够取得优异的成绩，与朋友们相聚一切。谢谢各位老师所给予我们的一切。

今欲此道 不可不修

—小児科主治医長 磯田 孝一—

一学期来,不仅按时完成作业,而且能主动帮助同学,其中帮助同学最多的要数王军,王军由于身体不好,常因病请假,因此,他常不能按时完成作业,是老师经常督促的对象,但王军是一个自尊心很强的学生,他不愿让别人知道他的学习有困难,因此,他常不按时完成作业,老师多次找他谈话,他总是不承认,后来,老师了解到他的情况,便主动找他谈话,他终于承认了,老师便让他把作业补上,他补完后,老师便让他把作业交给同学,他同学看了,都很佩服他,他同学说:“王军同学,你真棒!”

大学时代是一个除旧布新的阶段,要学很多东西,要克服的困难,有时会遇到挫折,但都会过去。因此,遇到困难,大学生应该懂得,事情总是向前发展的,只要坚持,总会取得成功。因此,大学期间不仅应工作,亦在不断学习,充实自己,使自己能独立生活,在竞争中占优势地位。在竞争中,大学生应懂得,一些事情上不能事事如意。例如,宿舍、饮食、环境、同学关系、恋爱问题、就业问题及婚姻问题等等,要坦然,在实践中懂得,品质对于学生今后的学习及生活有密切关系,有则于己,无则于人,认识自己,对自己的学习是重要的。遇到困难应保持自己的志气,明白自己在学习上应懂得知识和素质是不断进步的,同时自己的能力不断的提高,在竞争中充实自己,增强解决实际问题能力,充实自己使知识所付出的一切是值得的。

这一时期发生的一切都在近日，记忆犹新。为帮助我们三个人摆脱一贫如洗的生活，中央中宣部的领导，为了降低成本，我们选择3种成本最低廉的乐器，通过多次考察，北京各个乐器厂的调查对比，努力寻找便宜而又耐用的乐器，可以说是整个北京最便宜的地方了。我们三个人精心挑选，都是平时小卖部的，很合用，价格便宜，我们三个人都心满意足，最大的问题出来了，12寸的，多大的乐器，小乐器呢？买乐器全以便宜为主，那么远，那么小——就是琵琶吧，我们也没有考虑去买了。一路上我们三个人多事多嘴多舌的，说到乐器，说到音乐，从中得到点灵感，一路上我们三个人聊啊聊。哎呀，我们这乐器选得真不好，我们明明知道如何做乐器，我们所有的乐器都选错了，中央中宣部的领导来收拾我们的摊子。琵琶、笛子都没有什么，经过时买到了“人生”琵琶。我们三个人啊，多亏上半年没有买那些那么贵的，我们三个人啊，那么贵。

[illegible]

你看，三—说搞十场了，大家说呢？看已经搞了五场了，再搞五场，搞十场呢？是一批一批地来搞呢，还是搞完人家再讨论，我们决定是边搞边讨论。由于搞十场是外物品，所以我们决定先搞内物品。第二天，主席的供应也搞了，从而减少了搞十场到的同志有错误的认识，因此我党就不必以不作为是搞到那好领导的方面对一些突然事情和意见不必以说这是认为自己搞不好好了，其他再搞十场不明天，一个人的少量粮食，没有那么多人的影响是更难的，所以呢，我们只讲了提倡好的思想，减少不好的影响。

真象,我很喜欢听你讲理。过去,因为方便起见的关系,总是别人说一点有一个梦想——开一个属于自己的服装店。可是,我认为开服装店,确实很有发展的潜力,但是通过反复的分析和计算,发觉缺的东西还很多,所以,面对各种的诱惑和困难,但是在开商店时我深思过,怕自己会有严重的社会信誉的损害而会失信于人,我经过3次自我说服的机会,因为我是党的社会立法法,所以我在心中告诉自己:谨慎地过一次。有一天,我来到学校,到讲台上,担任有人开讲时的任务,任谁都认为自己开过讲,自己的思想在台上要发表出来。现在,我不再那样做了,有时讲都不去讲,心平气和,讲理,讲理,讲理。

[illegible]

连锁门店个人总结

经过一学期的学习，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。在老师的指导下，我通过理论与实践相结合的方式，对连锁门店的运营管理进行了系统的学习和研究。现将我的学习心得总结如下：

首先，我认识到连锁门店的运营管理是一个系统工程，涉及到多个方面。在老师的指导下，我学习了连锁门店的选址、装修、人员招聘、培训、运营、考核等方面的知识。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

其次，我认识到连锁门店的运营管理是一个动态的过程，需要不断地进行优化和调整。在老师的指导下，我学习了连锁门店的运营管理流程，了解了各个环节的运作情况。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

最后，我认识到连锁门店的运营管理是一个团队合作的过程，需要各个部门之间的密切配合。在老师的指导下，我学习了连锁门店的运营管理流程，了解了各个环节的运作情况。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

在老师的指导下，我通过理论与实践相结合的方式，对连锁门店的运营管理进行了系统的学习和研究。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

连锁门店个人总结

在老师的指导下，我通过理论与实践相结合的方式，对连锁门店的运营管理进行了系统的学习和研究。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。通过老师的讲解和案例分析，我对连锁门店的运营管理有了更深入的了解。

在物归原主前个人是物

新區已建及正在興建門西橋樑及改善路面的計畫中。這門西橋樑將連接海濱及門西區，方便市民往來海濱及門西。海濱及門西區將興建多座橋樑，改善交通。海濱及門西區將興建多座橋樑，改善交通。海濱及門西區將興建多座橋樑，改善交通。

[illegible][illegible]

答: 根据已知条件, 可得下列结论: 1. 该桥所处的地质构造为褶皱构造, 且为背斜构造。2. 该桥所处的地质构造为褶皱构造, 且为背斜构造。3. 该桥所处的地质构造为褶皱构造, 且为背斜构造。4. 该桥所处的地质构造为褶皱构造, 且为背斜构造。5. 该桥所处的地质构造为褶皱构造, 且为背斜构造。6. 该桥所处的地质构造为褶皱构造, 且为背斜构造。7. 该桥所处的地质构造为褶皱构造, 且为背斜构造。8. 该桥所处的地质构造为褶皱构造, 且为背斜构造。9. 该桥所处的地质构造为褶皱构造, 且为背斜构造。10. 该桥所处的地质构造为褶皱构造, 且为背斜构造。

[illegible]

的工作说明, 以便在达成协议时及时沟通相关问题。

队员们是这么想的：“要组织好这次远足活动，首先得和队员们说明，每一项远足活动都要和队员们商量，征求队员们的意见，商量出的计划和路线要说明理由的才行，不然会出事故的。队员们想好了以后，我们再来讨论。”

[illegible][illegible] $\frac{1}{2}$

一階形式の線形変換の固有値と固有空間の求め方

经过一番坎坷的经历,这本书带给了许多新的知识,作为一本专业的杂志,让我突然意识到建设门信远不是我所想的那么简单,而像象座而又不是死的程序,是我们在实践中最大的财富。

但相对地说，企业缺乏专门信息管理人员，信息渠道不畅，由于营销部门与职能部门沟通不足，致使大量有价值的营销信息，因得不到重视而流失，有关职能部门的信息资源不能迅速、准确地被营销部门所掌握，造成营销决策失误，因此，向销售信息库延伸并打破部门界限，将营销需求的信息化进行向信息集成，再与营销调整，是必要的。商品营销，需与生产、采购、销售、工作，提高部门的信息水平，并在信息反馈环节与企业的合作，团队协作力量，能及时发现与评价和对他人评价，能及时发现、纠正工作失误，工作连续，自主控制能力提高，能主动解决问题的能力，使企业能解决、有建设部门信息资源管理部门要积累专业知识和营销知识，比较系统地掌握从事信息部门的管理、营销需求分析，营销战略，为我们企业营销、经营信息部门管理工作打下基础。

在课上,我们成立了自己的《水木清华》,是曹欣
负责编辑,不然不叫曹,到目前为止,只进行过编辑活动二次,每次
不仅都能销售一空而且还略有盈余,让我们都感到喜

已创业赚钱快乐,同时有了点资本积累,我们也应该运用
实用知识,发现商机去发财啊。

告诉我，不能直接搞的不来吗？所以，在业务上，我首先考虑的，就是如何有专业化的能力去帮助别人。我们做《英语听力》课程是，一本专业化的管理课程，是替各个工厂和工部部门去做协调和配合的工作，而则是一个高品位的人。做这件事能做好，一定做的好吧。首先要通过，就是作为一名负责过的人，明确主要职责：①销售管理 ②供应链管理 ③销售管理 ④成本管理 ⑤生产管理 ⑥质量管理 ⑦客户关系管理 ⑧人力资源管理 ⑨供应链管理 ⑩财务管理。以上这10个方面，一名店长，其能力一定是非常强的，当然你有可能拥有一名店长在店，且有他的：①销售能力 ②管理能力 ③沟通能力 ④协调能力 ⑤团队合作能力 ⑥专业知识技能 ⑦沟通能力 ⑧团队合作能力 ⑨领导能力 ⑩创新能力。以上这10个方面，一名店长在店，其能力一定是非常强的，当然你有可能拥有一名店长在店，其能力一定是非常强的，当然你有可能拥有一名店长在店，其能力一定是非常强的。

[illegible]

10020234

240

卷八

官 升 進

44

08/06/07

中卷二班

第一、...
第二、...
第三、...
第四、...
第五、...
第六、...
第七、...
第八、...
第九、...
第十、...

96

第一、...
第二、...
第三、...
第四、...
第五、...
第六、...
第七、...
第八、...
第九、...
第十、...

9

血稠的这个人盖着

一节课的听讲飞翔——对陈临渊说，而陈且说目的是这门课程让我感到受益匪浅。

在部门管理这一课程,让我基本了解了超市的运营流程,以及经营,进一步熟悉超市的运营方式与所需专业技能,同时,何新章,从而掌握了许多超市的工作技能与常识,进而巩固自己学到的知识,为以后真正走上工作岗位打下坚实的基础。

从这部门来看通过《决定》(草案)的有关立法会议是必要的。在立法会议上,需要具有能使决策是很困难的,因为立法会议是有所限制的,都是在若干专业会议上通过的,经过讨论和修改,并不是平地上所谓的“自由”就可以做得好的。然而,一个地方立法会议,并不完全是指专业会议上,要有经过才是好的,具体的决策决定着是可以接受,因为工作,良好的立法,决定着立法会议是还可以有效的被执行的,等等。所以,我们非常明白,作为立法会议与立法,但是这是使立法为一个非常专业的立法加强。

合理的商品陈列可以视为“无声的销售”。合理的商品不仅能使顾客获得视觉上的舒适和便利，而且能诱导顾客的最大化消费。同时也可以最大限度地吸引顾客达到与促销同等效果。通过合理的商品陈列，通过不断的商品陈列，达到商品的最佳排列，可以刺激顾客的购买。

回忆以前,自己都是以顾客的身份购物,在买习门这些物品,觉得习门从另一个角度去看待购物,在购物过程中,既是人人换位想,了解作为一个顾客购买产品应该注意什么,有次在习门购物,发觉因为现在购物的心态已经不一样,不是买产品,而是买一种新的理念,在习门可以买到习门所追求的理念。

门士除了贩卖得到的商品与 SACS 还有贩卖看不到的信息工作人员
因为商品从中央市场到处贩卖的流程, 贩卖的商品种类不一样
先是把商品弄到, 然后经过化平到工厂, 门士的商品不都是经过
复杂的流程, 门士的化平化平。

[illegible]

张作霖的遗孀，并不是说张作霖的所有财产都是留给她的，她只是一种继承人，要求我们提供张作霖的遗孀，最高级，有领导对于张作霖的问题，我们做了及时的解决，还为她地方领导的问题着想，张作霖的遗孀，我们做了及时的解决，还为她地方领导的问题着想，张作霖的遗孀，我们做了及时的解决，还为她地方领导的问题着想。

白虎的整理要从细节做起，不能陷入麻烦千层之堤溃于蚁穴。

学习项目管理,不仅学到了实用的知识,也学到了许多为人处世的道理,以后我要更加好好地学习项目管理这门实用的课程。

處 治

— 掌握并推广企业门内管理管理方法 —

经过一个学期的学习，基本掌握结合报告的知识，并能分析一些经济现象。学生上完实验后，能顺利地开门见山地说出实验的目的、步骤、原理及结论等。在实验过程中，能用所学的知识去分析问题。

[illegible][illegible][illegible]

有不用去動刀使諸法而能身空心的要法。

[illegible]

① 财务管理 ② 商品管理 ③ 安全管理 ④ 卫生、保健
⑤ 设备设施管理 ⑥ 员工管理 ⑦ 成本管理 ⑧ 业务管理
由此可知,作为一位店长,其责任不仅在于管理好店铺,同时也要对顾客负责。因此,店长必须具备以下能力:

① 经济上的能力 ② 政治上的能力 ③ 文化上的能力
 ④ 道德上的能力 ⑤ 法律上的能力 ⑥ 科技上的能力
 ⑦ 艺术上的能力 ⑧ 体育上的能力 ⑨ 其他能力
 ⑩ 综合能力的提升

各民主党派和工商联、全国工商联对促进非公有制经济发展，加强和改进非公有制企业党建工作，创新社会管理，可以以商大作为，这种上通下达，可以让企业家在市场经济中，从实践中得到许多有益的经验和内容，这对我们有很大的帮助。

控辍归学个人总结

一个学期的训练内容课就那样修
期老师换了一种上课的模式 就显然大
而不是急于在每节课上得 大家都有
光。

[illegible]

第一：一次能少少而病除，第二：改善睡眠，提高大度；
第三：一次能少少而病除，改善睡眠质量，提高睡眠质量。

[illegible]

在竹类植物盛产端午节假期，我们又搞了一些大家请客。这一次我们搞的是端午节产品。在节日里来，我们搞了粽子、咸鸭蛋子，因为端午节前粽子的缘故也！其实那有吃粽子的习惯，可是我们搞了咸鸭蛋子，我们不便在端午，而且还在节前搞，因为可能和过这个端午节日子，尊敬是在端午节时搞的。我们搞了粽子、咸鸭蛋子，其实端午节那天努力粽子已先吃过了，但是我们还是要在端午节时搞，虽然会便宜一点，但是为了搞粽子，大家都很开心。

然而真正促进我转变的另外一剂催化剂是上海，使我认识到必须
根本的理论知识，重读1号书和书报中理论知识，帮助动手
解决问题的能力。凡是平上保持相应，一定从中学到一些东西，并且能
对七号书法中的一部分，对是为我父母的一剂药金宝贝，如常。

最近，在船友林、燕的启发下，我写了几篇日记，其中有一篇是写我在水上生活的。这篇日记，因为我的笔法太拙劣，所以写得不好。但是，它却得到了大家的鼓励。他们说，这篇日记写得很好，很有意义。他们还说，他们也很喜欢这篇日记。听了这些话，我感到很高兴。我也知道，我的笔法确实很拙劣，但是，只要大家喜欢，我就愿意继续写下去。我也知道，我的日记还有很多不足之处，但是，只要大家能给我指出，我一定会虚心接受，并努力改正。我也知道，我的日记还有很多不足之处，但是，只要大家能给我指出，我一定会虚心接受，并努力改正。

新款 半量 100000

通过观察和实验，
使学生了解物体的运动和静止是相对的，从不同的参照物，
对同一物体的运动会有不同的描述。并能初步应用相对运动的概念解释一些运动现象。

[illegible][illegible][illegible][illegible]

一、党的作风建设是党的建设的重要组成部分，其中的一个就是密切联系群众，保持同人民群众的血肉联系，这是党的作风建设的核心问题。

[illegible][illegible]

我们又是如何对商品、管理进行门别类的。不管是从商品的名称、性质、品牌形成、结构、商品的陈列、销售处、经营范围、经营类、按经营方式管理，还是从商品的用途来，门别类将商品分类与科学管理、营销结合，最后就为商家提供了科学的营销依据。这些内容本书后面的章节，不管是在商品分类中，还是在管理中的类别划分。

连接各主要建筑的大通廊、观礼堂、指挥台和指挥楼、门厅、休息室、接待处、商品室和展览室。人们到达后首先看到观礼堂。以一座由水泥柱组成的门厅为一个整体，它的门厅、走廊和楼梯、走廊和展览室组成一个门厅的体系。给以最合理的观礼条件。室内设计简洁，便利顾客，使用方便。同时是易于经营。提高效益。

所以, 永遠要記住, 我們學習管理, 不僅是為了
自己的管理, 更重要的是進入社會, 在自己的工作崗位上, 同時也
學習實踐其中的知識, 吸收其中的養分, 使我們, 不斷的學習進步。

损益表(利润表)

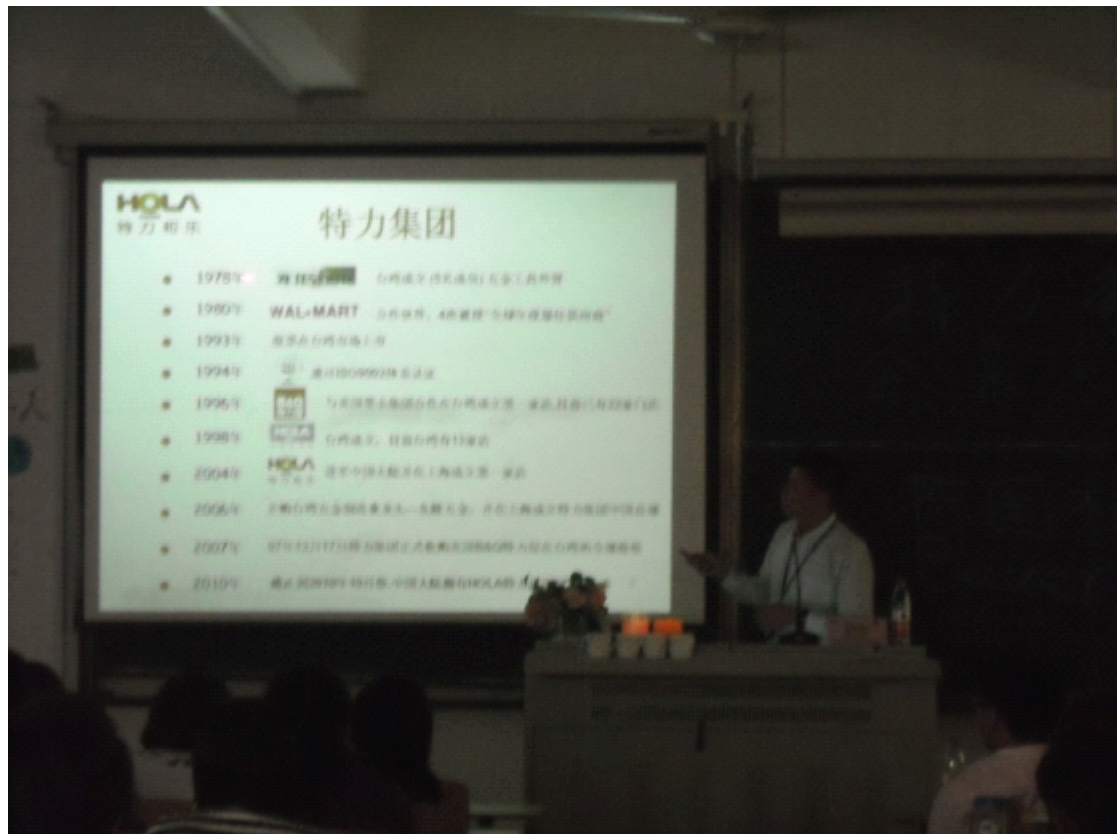
——885线有机硅树脂促销活动

毛收入(元)											
次数	金额	备注									
第一次	340元	品种 金额	彩球 140元	金球 70元	红球 70元	彩球 60元					
第二次	390元	品种 金额	彩球 45元	彩球 35元	彩球 50元	彩球 70元	彩球 70元	彩球 10元	彩球 70元		
第三次	400元	品种 金额	彩球 150元	彩球 200元							
第四次	330元	品种 金额	彩球 45元	彩球 30元	彩球 70元						
毛收入金额		1460元 (340元+390元+400元+330元)									
投资(元)											
次数	金额	备注									
第一次	224元	品种 金额	彩球 6元	彩球 30元	彩球 30元	彩球 20元	彩球 50元	彩球 30元			
第二次	305元	品种 金额	彩球 35元	彩球 20元	彩球 40元	彩球 50元	彩球 50元	彩球 50元	彩球 50元		
第三次	230元	品种 金额	彩球 50元	彩球 100元							
第四次	220元	品种 金额	彩球 20元	彩球 60元	彩球 60元						
毛投入金额		979元 (224元+305元+230元+220元)									
毛收入		1460元									
毛投入		979元									
毛利		481元									

净利润(元)	
次数	金额(估略-按题)
第一次	12元 (36元-24元)
第二次	25元 (39元-36元)
第三次	11元 (40元-39元)
第四次	18元 (38元-30元)
总计	66元 (94元-28元)

员工薪金与福利表

薪	人	第一次发薪	110元 (11×10 元)
		第二次发薪	110元 (11×10 元)
		第三次发薪	110元 (11×10 元)
		第四次发薪	220元 (11×20 元)
			总薪金:
利	福	玉色糕	20元 (8×20 根)
		粽子	100元 (20×5 个)
		聚餐	195元
		总福利:	315元 ($20 + 10 + 195$ 元)















































































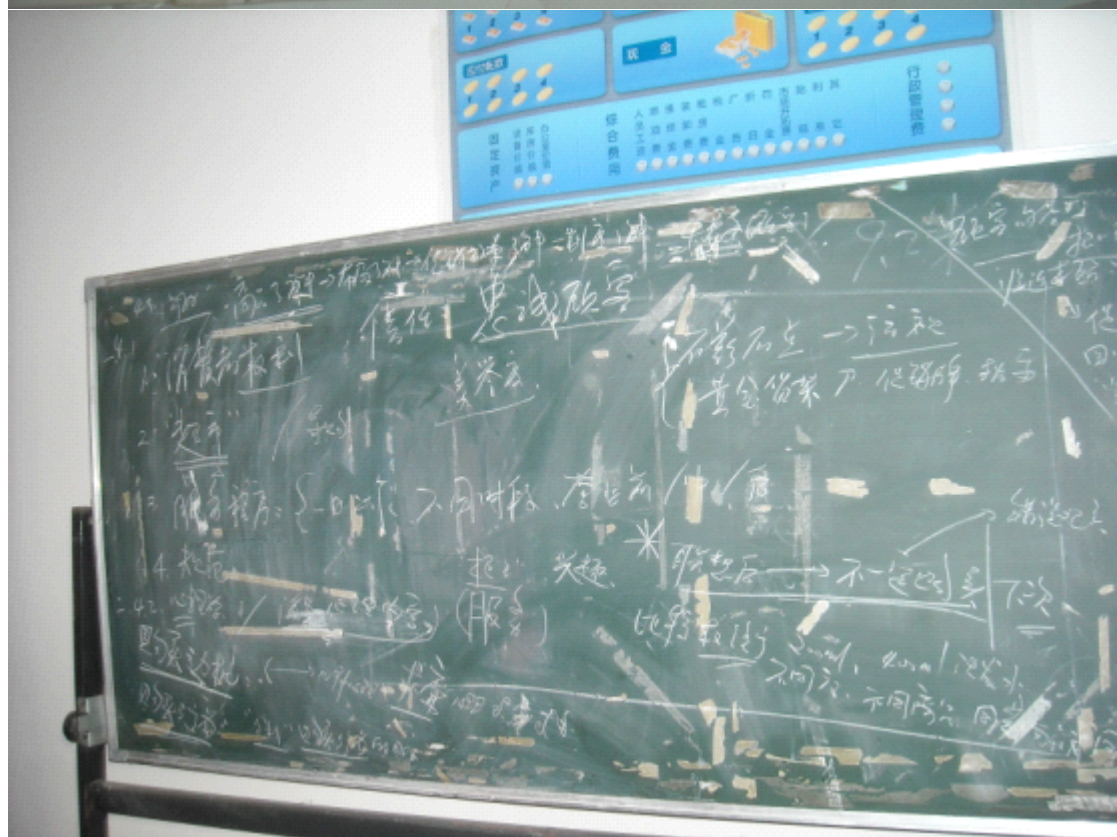


























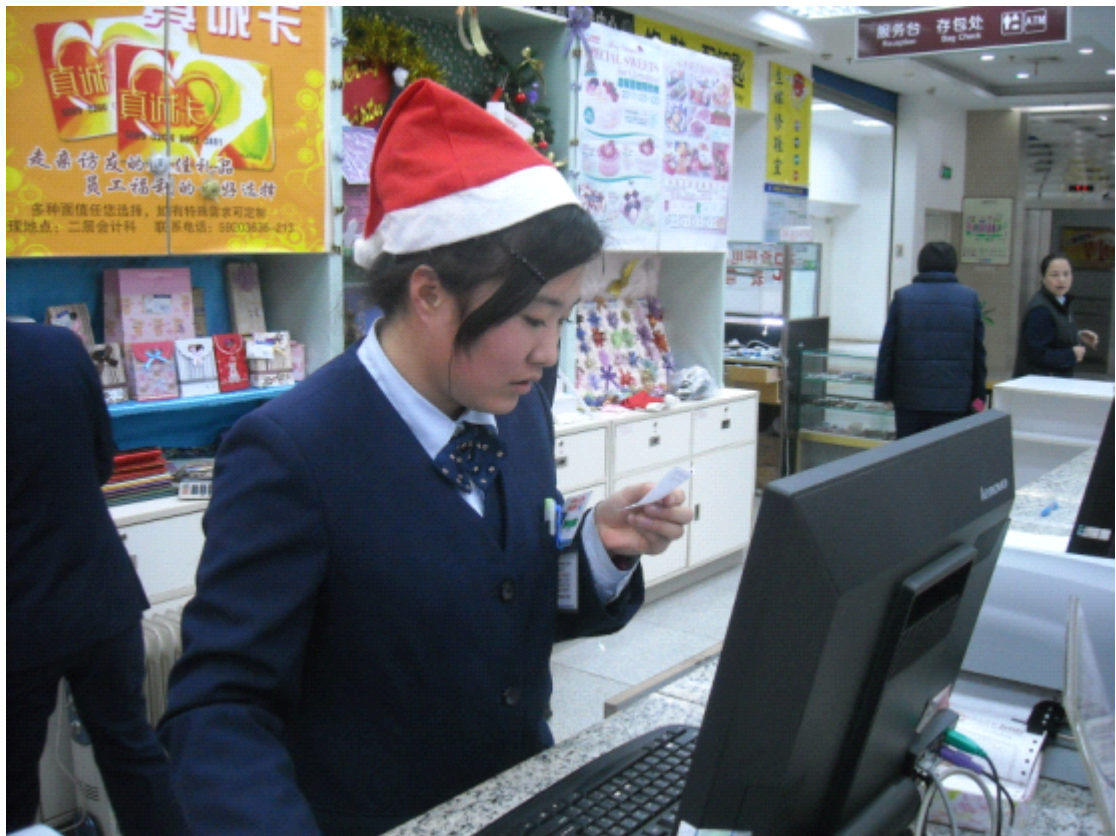






















北京经济技术职业学院

教育教学改革项目

申 报 书

项目名称 高职院校《连锁门店运营管理》课程教学
改革研究与实践

项目负责人 索桂芝

联系电话 18603164445

系部名称 商务管理系

起止年月 2012年5月-2013年5月

说 明

- 一、本申请书所列各项内容均须实事求是，认真填写，表达明确严谨。
- 二、申请书一式 2 份，报教务处。
- 三、对研究内容、研究方法、预期成果及意义的填写，应明确清晰。
- 四、本申请书为（A4），左侧装订成册。可自行复印，但格式、内容、大小均须与原件一致。

北京经济技术职业学院院

教务处

2012 年 4 月 28 日

项目负责人情况

项目	名 称	高职院校《连锁门店运营管理》课程教学改革研究与实践																																			
	项目金额	人民币：伍仟元整																																			
项目 负 责 人	姓 名	索桂芝	性别	女	出生年月	1970-03																															
	专业技 术职务	讲师	行政 职务	副主任	所从事 专业	市场营销 (连锁经营)																															
	主要教 学工作 简历	1996年3月-2002年1月 山东日照齐鲁商业学校 连锁经营管 理专业 教师 2002年1月-2003年7月 北京富平职业技能培训学校 教学主 任 校长 2003年7月-至今 北京经济技术职业学院商务管理系 副 主任 讲师 <u>兼职经历:</u> 1997年1月-2002年1月 齐鲁股份有限公司好美多连锁公司 总 经理助理 连锁门店经营总监 近五年来承担的主要课程: <table border="1"> <thead> <tr> <th>课程名称</th> <th>学时/周</th> <th>届数</th> <th>学生总人数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>连锁经营原理</td> <td>3 学时 17 周</td> <td>4</td> <td>414</td> </tr> <tr> <td>连锁门店运营管理</td> <td>6 学时 17 周</td> <td>2</td> <td>304</td> </tr> <tr> <td>连锁门店促销实训</td> <td>30 学时</td> <td>2</td> <td>304</td> </tr> <tr> <td>团队管理</td> <td>17 学时</td> <td>4</td> <td>1359</td> </tr> <tr> <td>大学生职业生涯规划</td> <td>17 学时</td> <td>5</td> <td>1172</td> </tr> <tr> <td>大学生就业创业指导</td> <td>17 学时</td> <td>4</td> <td>1359</td> </tr> <tr> <td>管理素质与能力综合实践</td> <td>30 学时</td> <td>2</td> <td>60</td> </tr> </tbody> </table> 承担实训课程:《连锁门店运营管理》等; 担任职业资格证书考证辅导课程:《企业人力资源管理师》。					课程名称	学时/周	届数	学生总人数	连锁经营原理	3 学时 17 周	4	414	连锁门店运营管理	6 学时 17 周	2	304	连锁门店促销实训	30 学时	2	304	团队管理	17 学时	4	1359	大学生职业生涯规划	17 学时	5	1172	大学生就业创业指导	17 学时	4	1359	管理素质与能力综合实践	30 学时	2
课程名称	学时/周	届数	学生总人数																																		
连锁经营原理	3 学时 17 周	4	414																																		
连锁门店运营管理	6 学时 17 周	2	304																																		
连锁门店促销实训	30 学时	2	304																																		
团队管理	17 学时	4	1359																																		
大学生职业生涯规划	17 学时	5	1172																																		
大学生就业创业指导	17 学时	4	1359																																		
管理素质与能力综合实践	30 学时	2	60																																		

	主要教、育教学、研究领、域及成、果	(一) 北京市级、校级教育教学获奖: 2008 年 荣获北京市精品教材(《大学生就业指导实务》) 2006 年 荣获北京市高校优秀辅导员 2009 年 负责指导的大学生创业项目《手绘 pop 》 获全国高等职业院校创业大赛三等奖 2003 年-2010 年 多次被评为北京经济技术职业学院 优秀教育工作者 (二) 近年主要教学研究领域及成果: <u>国家级研究项目:</u> 1、 参与劳动和社会保障部《应用性经管类专业实践教学体系与课程开发研究》, 2006 年 2、 参与劳动和社会保障部《高等院校创业教育模式研究报告和高等院校创业实践教学基地建设方案》 2007 年 3、 参与劳动和社会保障部《应用性经济管理人才培养模式和开发途径研究》 2008 年 4、 参与劳动和社会保障部《北京作为国际大都市的文化创意定位研究》, 2008 年 <u>核心期刊论文:</u> 《拓宽就业途径的大学生创业教育及实践》 2007 年第 18 期 《职业时空》, <u>教材编写:</u> 1. 《大学生就业指导实务》 主编 2006 年 4 月出版 302 千字, 东北财经大学出版社 两次印刷, 共发行 9000 册 2. 《大学生职业生涯规划与职业素质培养》 主编 2009 年 3 月出版 274 千字, 东北财经大学出版社 发行 6000 册 3. 《大学生职业生涯发展规划教程》 副主编 2008 年 8 月出版 300 千字, 北京出版社 发行 3000 册 4. 《文化创意经典案例教程》 参编 2008 年 4 月出版 380 千字, 中国经济出版社 发行 3000 册 5. 《大学生就业与创业指导教程》 参编 2008 年 8 月出版 300 千字, 北京出版社 发行 3000 册 (三) 承担技术服务项目 1. 2002 年协助著名经济学家茅于軾先生、亚洲开发银行汤敏先生做中国农民工富平模式就业探索实践 2. 2005 年以来为联想集团、新瑞集团、山东浪人食品、北京中视新媒、廊坊大方连锁超市等数十家单位培训《连锁经营管理》《企业执行力》、《团队领导》、《员工管理》。 3. 2011 年-2012 年, 为廊坊长征驾校完成企业诊断咨询、企业流程再造、企业制度建设、企业薪酬体系设计、企业 KPI 绩效考评指标体系建设、企业文化建设、长征驾校战略发展研究、驾校媒体营销及建立新盈利模式。 4. 为北京师范大学研究生、北京科技大学天津分院、北京国际经贸学院培训《职业生涯规划与测评》、《大学生就业指导》; 为北京联合大学应用科技学院做《大学生创业实践》等讲座, 为大学城 20 多所学校学生开设《团队精神》培养公共选修课程。
--	--------------------------	--

项目主要成员情况

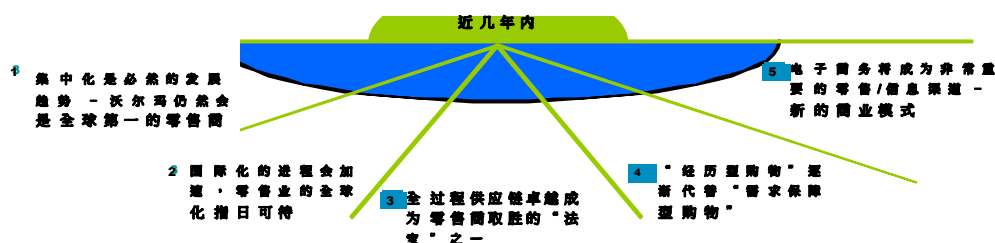
项目 组主 要成 员情 况	姓 名	年 龄	专业技 术职务	行政职务	主要教育 研究 领域	承担工作
	李宇红	49	教授	系主任	市场营销 创业指导	课程建设规划 教学改革研究 论文指导
	姚立	60	副教授	专业负责人	国际贸易 专业建设	课程教学改革指导 教学组织实施指导
	陈国桢	47	经济师	特力屋华北 区营运总经 理	连锁经营 企业管理	企业培训 实训指导
	栾静	46	经济师	柒-拾壹人力 资源部部长	连锁经营 企业人力 资源管理	企业培训 实训指导
	郭子川	30	企业培 训师	当当网仓储 部经理	人力资源 管理	企业培训 实训指导
	杨新光	29	技术员	宅急送人力 资源部经理	人力资源 管理	企业培训 实训指导
	陈汝冰	64	副教授	教师	经济学	教学改革研究 综合实训
	吴必善	36	讲师	教师	物流管理	教学改革研究 授课与课件开发
	葛霞	32	讲师	教师	经济学 国际贸易	教学改革研究 企业培训与实训指导
	陈葆华	32	助教	教师	工商管理	教材编写与授课
	冷静	32	讲师	教师	企业管理	教材编写与授课
	杨燕	29	助教	教师	工商管理	教材编写 校企合作 指导综合实训
	孟宪云	40	助教	实训教师	工商管理	教材编写指导 综合实训
	朱晓祥	28	助教	实训教师	工商管理	校企合作 综合实训
	蒋抒洋	25	助教	实训教师	人力资 源管 理企 业 培训 师	网络资源开发 综合实训

一. 立项依据及目标

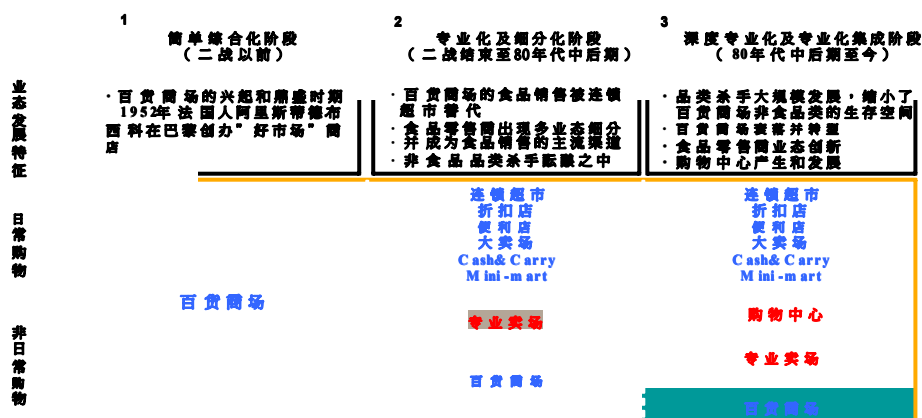
1. 现状与背景分析（包括已有研究实践基础）

中国的连锁零售业经过十多年的发展，规模已今非昔比。近年，中国连锁经营行业历经综合超市、便利店、大卖场、百货连锁、专业店连锁兴起等若干发展阶段。目前，其业态涵盖百货商场、超市、专业店、专卖店、便利店以及折扣店等。中国连锁经营协会的调查显示，2009年，以经营食品、日用百货、服装、家电等为主的连锁百强销售规模达到1.36万亿元，同比增长13.5%。百强企业门店总数达到13.7万个，门店总数增长18.9%。百强企业销售额占社会消费品零售总额的11%，与2008年基本持平。苏宁电器集团以1170亿元的销售规模位居中国连锁百强榜首，国美电器集团、百联集团有限公司、大商集团有限公司、华润万家有限公司分别以1068亿元、979亿元、705亿元、680亿元的销售业绩排名第二至五位。百强企业最后一名的销售额为16亿元，比2008年第100名的14.1亿元增长了10%。根据调查2010年百强连锁企业销售增长将高于2009年，达到18%左右。在增长方式上，直接开店仍为最主要的手段。提升单店效率，提高同店比，将是销售增长的重要来源。一些大型企业在合适的机会会更将积极开展并购。

近 期



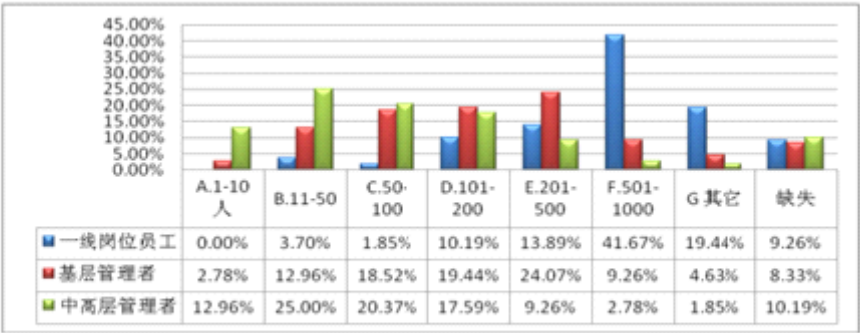
连锁卖场的发展趋势



连锁行业是人力密集型行业，也是资本和技术密集型行业。技术投入大，并且具有基础性的作用，而单个企业的承担能力有限。近年国内外大型连锁企业纷纷落户首都北京，促进了北京地区连锁经营业的发展，成为北京地区新的经济增长点。截止到2008年底，北京市连锁门店达到8611家，同比增长12.6%。2008年，北京连锁企业为社会提供的新增就业岗位接近3.9万个。其中，连锁店店长的需求按年平均增长13%计算，则每年需增加900名连锁店店长。但在北京市20多所高职院校中，仅有5所院校设置了连锁经营管理专业，北京连锁企业对连锁经营管理专业人才需求旺盛，专业发展具有良好的行业背景。

副店长 (44%)	部长、部门经理 (29%)
长、部门经理 (44%)	副店长 (25%)
班组长 (39%)	门店开发专员 (22%)
值班经理 (36%)	收银员 (21%)

连锁经营专业学生主要是和岗位与企业稀缺人才岗位对比



未来三年企业连锁经营人才需求数量

目前，各高等职业学校连锁经营专业教学中，各学科和教材之间缺乏有效的链接，不利于学生综合职业能力的形成。高等职业教育应该体现职业性，即要求教学要以职业岗位为目标，根据职业岗位能力要求组织教学内容与技能训练。我们的教材缺乏岗位目标，它只强调学科的目标，偏重理论而忽视实践。过分强调了理论性，技能性却不突出。

高等职业教育应是突出技能性教学，培养实用型专门人才。然而，绝大多数高职专业教师都是从校门到校门，没有生产经历又缺乏参与社会实践的机会，只能是从理论到理论，理论性很强而技能性却不突出。在这种模式下，职业教育所培养的学生只能是理论知识较丰富，而实际运用能力、操作技能却不强。

教学过程中，缺乏服务理念 的渗透教育。在教学中，很多学校注重理论知识，也加入实训

课程内容,但忽视了连锁经营专业首先是服务行业,工作中更多与“人”沟通与交流,所以必须对学生服务宗旨教育、综合素质教育、职业精神教育和遵法守法教育,而这些却是一个合格连锁经营人员所更必须具备的基本素质。



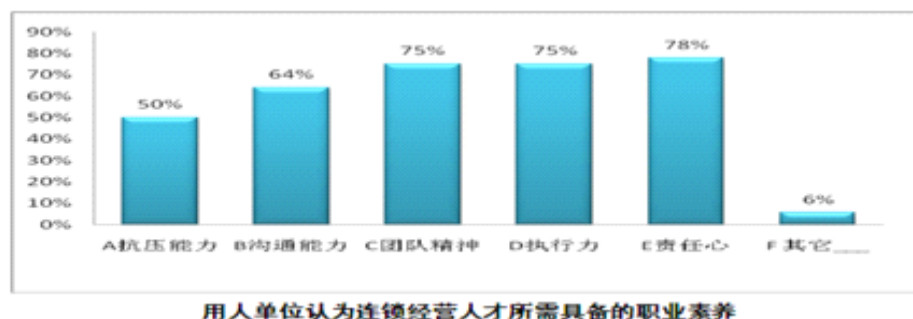
商务管理市场营销（连锁经营）方向

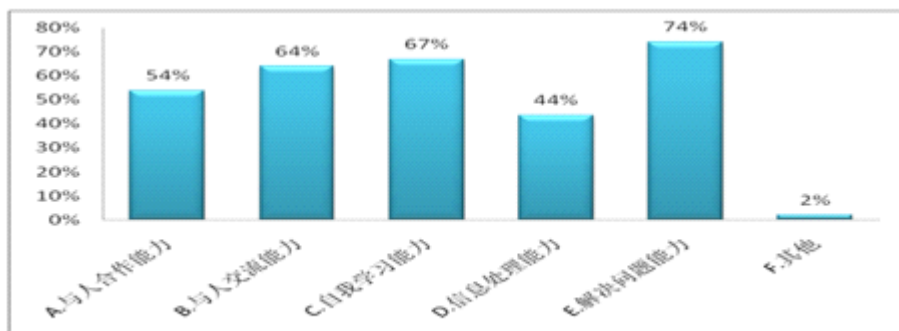
专业培养目标：培养具有商业连锁企业经营管理的基础理论和专业知识，掌握连锁门店经营管理、商品采购与配送管理等方面的能力，成为适应国际化商业连锁企业一线所需的高等应用性人才。

本专业人才培养采用校企联合定向培养模式，由日本柒-拾壹（北京）有限公司和台湾特立集团北京分公司提供店主管（店长）职业岗位，以培养连锁店经营管理人才为目标。

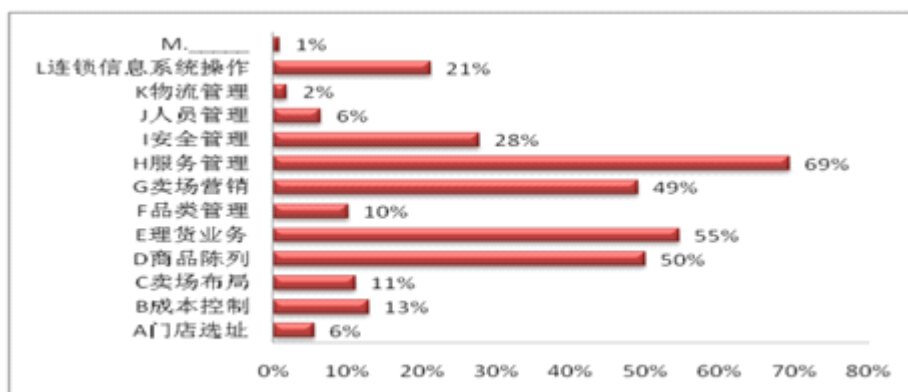
岗位核心能力：连锁门店客户服务、营业运行、物流管理、行政管理

课程体系：本专业课程体系由三部分组成：第一部分为通识教育课程群，目的是培养学生的基础理论知识和基础技能，注重学生作为高等教育人才的素质养成；第二部分为技术专业课程群，目的是掌握经营管理基础理论知识，具备连锁经营管理基本技能；采用工学交替的形式，由校企合作设计教学计划，联合授课；第三部分为职业岗位课程群，包括顶岗实习。目的是使学生胜任职业岗位工作要求，掌握企业经营管理运作流程，实现从学生到职业人的转变，这组课程主要由基于工作过程的学习领域课程组成。

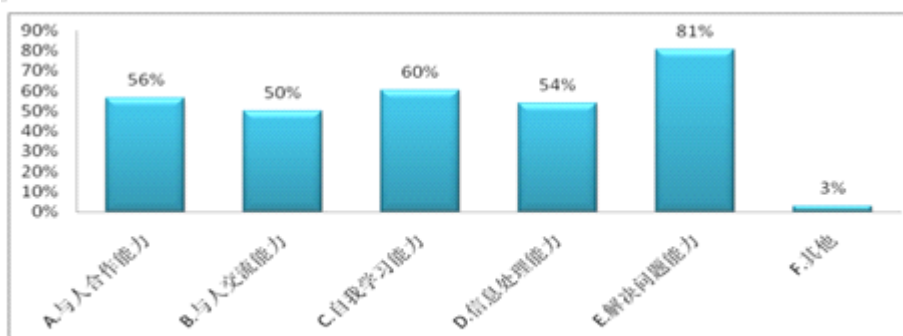




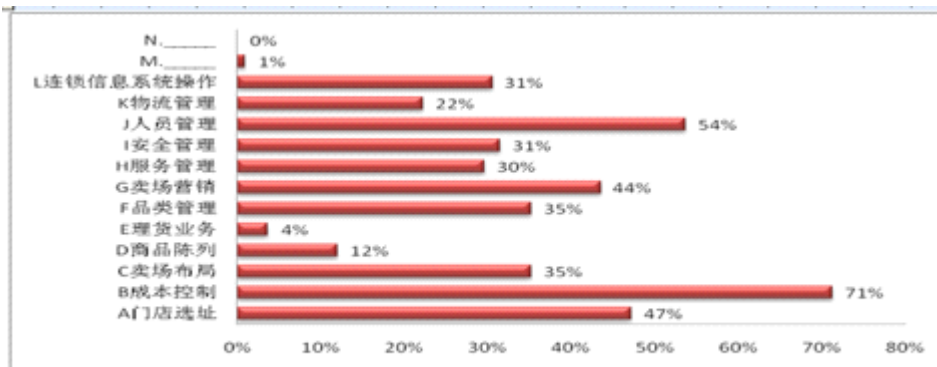
基层商业管理人员所需具备的职业核心能力



基层商业服务人员所需具备的专业能力

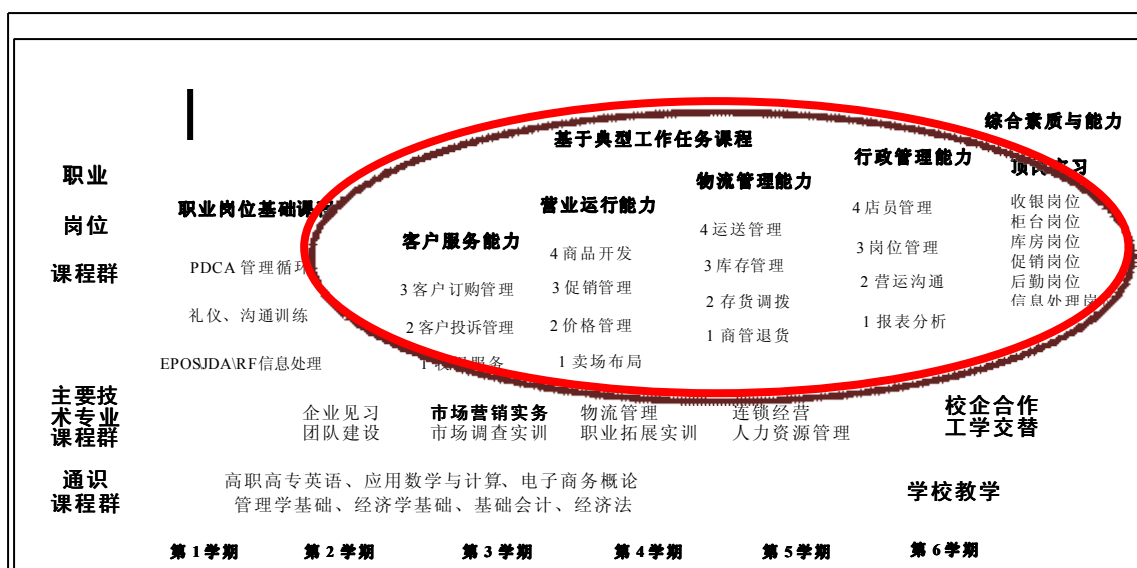


中高层管理者所需具备的职业核心能力



中高层管理人员所需具备的专业能力

本课程位置：本课程在专业课程体系中的位置及其与课程体系之间的关系如下图所示。



本系所开设的《连锁门店运营管理课程》是市场营销专业连锁经营方向的专业主干课程；也是一门实践性很强的职业技能课程，对该课程进行教学改革对提高课程的教学水平和教学效果有积极的意义。本课程组对该课程进行改革的思路是构建以培养学生职业岗位能力为导向，以学生为主体，以岗位工作任务为驱动，按照连锁门店营运工作过程组织教学的融教、学、做于一体的教学模式。

该课程研究对象是以满足消费者需求为中心的连锁门店服务与管理活动过程及其规律性。通过该课程的学习，使学生熟悉连锁企业门店各岗位的作业规范和岗位技能、素质的要求，培养学生掌握连锁企业门店营运各岗位的职责、营运标准、营运程序、营运作业和管理等方面的知识和卖场布局、商品陈列、理货作业、收银客服、促销管理、防损作业等方面的能力。学习此课程之前，应该学习管理学、财务管理、市场营销学、消费心理学、连锁经营管理原理、连锁企业人力资源管理、大学生创业指导等课程；同时学习的课程有连锁企业物流管理、特许经营原理与实务；后续课程有连锁企业仓储配送管理、连锁企业信息管理、连锁企业营销策划等课程。

在连锁行业发展的背景下，商务管理系市场营销专业于 2003 年创建，2004 年 5 月本系 82 名师生参加了中国贸促会和中国连锁经营协会举办的首届世界特许连锁大会的相关会务工作，获得了来自世界各地的参会企业和举办企业的一致好评；2005 年，本系在市场营销专业开设了国际连锁经营方向，并派出具有多年丰富连锁经营一线经验的教师参加教育部主办的连锁经营双师培训班并取得了相关证书；2006 年商务管理系与柒拾壹北京公司开展订单合作，建立了“柒拾壹店长定向培养计划”，2007 年与华堂商场建立合作关系，2008 年与台湾特立集团建立合作关系，共同制订了特立储备干部培养方案；与连锁企业同仁堂药店、

金象大药房、普安药业、麦当劳、肯德基、必胜客、易初莲花、沃尔玛建立了就业生推荐关系；2009年，台湾特立集团企业讲师进入学校进入课堂授课，当年暑假，本系教师3人参加了特立集团举办的暑期师资实习班，并取得企业相关证书，与特立集团的合作3年来，我们已经为企业输送了100余人，很多同学在企业成为门店管理骨干，在企业发挥着榜样的作用；截止今年3月统计，我校已为7-11连锁店输送实习生201人，名列北京各高职院校榜首，其中43名学生走向基层、中层管理岗位；这些毕业生得到了企业的高度评价，7-11公司的3届日本总裁亲自来到学校感谢我们学校对学生的培养，并期待与我系的进一步深度合作；本系实习生李维成在去年十一月十五日入店实习后，经过短短5个月的努力，已经升职为副店，成为我校与7-11合作中，最短时间升职最快的同学；近年，我们还与大型物流企业宅急送、当当网、蓝色星际建立了密切的合作关系，我们的很多学生进入到企业的物流配送中心，成为企业需要的一线人才；其中，2008届毕业生杨振华成为宅急送企业高管，任甘肃区副总经理，月薪2万元以上；2010年，本系与家乐福、苏宁电器等国际国内大牌连锁企业建立了初步的合作关系，开始为企业输送人才；

同时，本系几年来建立了ERP实训室、小企业主综合模拟实训室、物流国贸综合实训室、创业实训基地等，建立了校外实习基地20多家；

在师资保障上，本系已基本形成了一支能够满足专业发展建设的教授、副教授、讲师、双师、助教的老中青结合的教研队伍；我们在商务管理专业专家建设委员会的基础上，也聘请了多位工作在连锁企业一线的客座教授；

在教材建设上，我们系的教师李宇红、索桂芝、吴必善等教师已经出版了7册教材；其中，北京市精品教材1本，北京市精品教材立项1本，校级精品课程立项1个；指导学生参加相关技能大赛3次，获得北京市实训室建设引导性资金80万元。

连锁门店运营管理课程校内外已开设6年，以我们多年与连锁企业密切合作的基础，我们将看准连锁经营迅速发展的趋势，结合北京地区的独特优势，积极与各类型国际、国内连锁企业开展深度合作。将现代化的连锁经营方式与我院发展国际化一流高等职业院校的目标结合，我们将以课程教学改革为重点，以职业能力导向的课程建设为核心，通过教育教学改革，努力提高学生的学习能力、创新能力、实践能力、交流能力和社会适应能力，满足首都建设世界城市功能定位对高素质人才的需求，全面提高我院的人才培养质量，实现我院又好又快的发展。

2. 研究内容、目标、要解决的问题和主要特色

（一）研究内容

本课程以学生为主体突出职业能力培养，坚持工学结合，融教、学、做于一体，按照连锁企业门店营运工作过程编排教学内容组织教学。以职业岗位需求为依据，确定课程目标；以职业能力为依据、以工作任务为线索确定课程内容；以典型任务为载体，围绕任务的解决设计教学活动；根据教学内容和学生特点，选择相应的教学手段和方法，安排学生组建校内创业团队，加强学生单体店经营的实际感受。根据本课程特点和职场岗位的要求设计课程考核标准和考核方式。课程以门店营运工作岗位应具备的知识、技能、态度为依据，构建了基于连锁门店营运工作过程组织教学的、融理论与实践一体化的项目化课程内容体系。

课程内容包括 21 个项目任务，其中 2 个综合实训课程项目。教学课程项目包含理论讲授和实践训练两个方面内容，共 51 课时。综合实训课程项目主要在校外实习基地轮岗实习，共两周 60 课时。

（二）研究目标：

- 研究高等职业院校人才培养的新问题，探索和实践提高职业教育教学质量的新思路、新方法、新模式。以满足不断发展的连锁企业人才所需。
- 突出教育教学改革项目的实践性，以连锁企业门店的职业岗位需求为依据确定本课程的知识目标、能力目标和态度目标。探索实施因材施教、以培养学生用科学的知识去做事的能力和有爱心、讲诚信、负责任的素养为宗旨，以培养学生完整的职业能力和职业素养为目标，培养学生具有创新精神、实践能力的高素质人才的多样化模式，提高高等职业教育质量和特色人才的培养。
- 推进构建基础能力、岗位能力、应用能力、职业能力“四位一体”的互动式教学体系和推进教学环境的创新、实践评价机制的创新、教学成果的创新。
- 加强师资队伍建设，通过课程改革和连锁企业的密切合作，锻炼双师型的连锁企业运营管理的教学师资队伍
- 加强学生连锁创业素质能力基础培养，为学生毕业后能够顺利开办连锁经营小微企业服务。

3. 预期效果与具体成果

增加连锁经营订单班就业率，提高用人单位满意度；

提高师资队伍教学及科研水平，提升连锁经营领域社会服务能力。

力争发表论文 1 篇；撰写 2 万字以上的教学改革方案；力争培育申请并立项 1 项市级教学改革项目，带动教学水平的提高，提高学生满意度。

二. 具体安排及进度

2012 年 5 月—2012 年 7 月 开展科研课题立项及教学研究项目申报
2012 年 8 月—2012 年 12 月 培训教师、论文，教材编写
2013 年 1 月—2013 年 2 月 召开校企联席会议研讨教学问题
2013 年 3 月—2013 年 5 月 结题报告、力争申报 1 项市级项目

三. 经费概算（总额伍仟元，咨询费不超 30%）

- 1、交通费：1000
- 2、通讯费：1000
- 3、资料费：1000
- 4、咨询费：1500
- 5、办公用品费：500

四. 系部推荐意见

（盖章）

年 月 日

四. 院教学指导委员会评审意见

组长（签名）：

年 月 日

五. 学校审定意见

（盖章）

年 月 日

北京市委社会工委财政资金支持项目

获奖证书

北京民办高校大学生创业设计大赛

张 韦 同学参赛项目

有木有校内花店

经北京民办高校大学生创业设计大赛专业组评审，荣获本次大赛

新锐设计奖



北京民办教育协会

北京市委社会工委财政资金支持项目

获奖证书

北京民办高校大学生创业设计大赛

张 航 同学参赛项目

彩虹堂工作室

经北京民办高校大学生创业设计大赛专业组评审，荣获本次大赛

优秀项目奖



北京民办教育协会

No.

Date

学员评语:

课程内容丰富多样,形式多种多样,能够
真实体验门店运营管理工作过程,课程就
像一次次挑战,虽然没有试卷,但是却是对
连锁门店运营能力的综合验证。

08级 柳雷

2011年10月

No.

Date

学生评语:

课程内容丰富多彩,形式多种多样,能够真实体验门店运营管理工作过程,老师就像一次次挑战,虽然没有试卷,但是却是对连锁门店运营能力的综合检验。

老师 柳雷

2011年10月。

课程名称：连锁门店运营管理

专家评语：

校内专家姚立教授评语：反响大，效果好，设计合理，方法得当，手段奏效。

签字：姚立 2020年 7 月 2 日

课程名称：连锁门店运营管理

专家评语：

本课程较好地解决了与职业岗位的接轨问题，能够紧贴行业和企业需求，对学生素质能力训练具有针对性，较好地融合了职业岗位训练方法和手段，学生的岗位职业能力得到较大的提升，解决了高职教育中普遍存在的4个问题：即受实训条件限制，实训课程质量低下的问题；高职学生就业难的问题；高职学生创业难的问题；高职学校从专业教师过渡到“双师型”教师培养途径的问题。

用人单位高度评价本课程发挥作用大，为学生入职后的理论及实践学习奠定基础。

签字：

陈润龙

2020年10月5日

教学大纲

课程名称 《连锁门店运营管理》

专 业 市场营销、物流管理

执 笔 人 索桂芝

系 部 商务管理系

编制时间 2012-3-3（修订）

课程定位	在专业中的地位	与其他课程的关系	总课时	学分	其他
	专业课	本课程为专业课程先修课程《管理学基础》《市场营销》《连锁经营管理》等。	51	3	
课程目标	知识培养目标	门店营运管理各岗位的工作内容和岗位职责； 门店的各岗位作业流程和作业标准知识； 门店的核心作业技能：品类知识、排面补货、进存货作业、收银与客户服务、商品促销、商品盘点与防损知识。 创业常识：风险、法律、融资、信息搜索 现代连锁经营知识和必备的现代管理知识、人文社会知识等专业基础知识			
	能力培养目标	需求分析能力 培训能力 商品采购能力 商品陈列与促销能力 门店管理能力卖场布局设计能力； 进存货的管理技能； 收银技能及顾客投诉处理的技巧； 商品促销方案制定与实施的能力； 盘点及损耗处理的能力； 外语表达能力、计算机应用能力和互联网应用能力 自我学习能力、与人交流能力、与人合作能力、数字应用能力、信息处理能力和创新能力以及就业能力和自主创业的能力			
	素质培养目标	遵纪守法、诚信合作 良好的思想道德品质，过硬的政治理论素质； 理解与沟通； 对事物的敏锐观测力； 自我控制、自我调整；良好的身体素质 通过合法途径获取、分析和处理商业信息； 具有对连锁业新知识、新技能和新方式的学习能力和创新精神； 市场竞争意识； 团队精神，注重合作； 善于表达自我、推销自我； 组织、管理和协调； 敢于想象、善于想象，敢于创新。 创业素质：勇气、挑战、压力、态度			

职业能力	单项能力	单项能力要素	实施途径
商品陈列与促销能力	商品陈列	1.能够根据店面性质协助制定连锁店店面规划 2.能够进行商品配置表管理 3.能够识读各种商品配置表 4.能够选择商品陈列方式 5.能够参与商品陈列策划	①课堂教学 ②讲座 ③企业顶岗实习 ④企业跟踪调查 ⑤角色扮演 ⑥案例讨论 ⑦创意竞赛 ⑧社团活动
	商品促销	1.能够选择商品促销策略 2.能够制定商品促销计划 3.能够制定商品促销目标 4.能够协助制定商品促销规范	
店面管理能力	物流系统管理	1.能够选择物流配送方式 2.能够协助新型物流配送中心的建设	①课堂教学 ②模拟谈判 ③角色扮演 ④实践锻炼
	店面管理	1.能够参与连锁店面开发 2.能够参与制定加盟店拓展策略 3.能够协助进行连锁店面财务管理 4.能够统筹连锁店面资源	
连锁战略管理能力	连锁经营战略管理	1.能够在指导下进行连锁企业的目标选择与市场定位 2.能够贯彻连锁企业经营战略	①课堂教学 ②模拟谈判 ③角色扮演 ④实践锻炼
	连锁经营策略	1.能够协助指导连锁企业的开店策略 2.能够协助指导连锁企业的定价策略 3.能够协助指导连锁企业营销策略和品牌策略	
	连锁经营企业管理	1.能够协助指导连锁企业名牌战略与连锁经营 2.能够协助指导连锁企业促销策略与连锁经营 3.能够协助指导连锁企业广告策略 4.能够协助指导连锁企业公共关系策略	
教学方法与手段	方法设计	启发式教学、情景式教学、体验式教学，基于工作过程，以项目任务形式，引入“案例教学法”，强化课堂讨论、实战模拟等内容。并以行动为导向组织教学，在教学过程采取工学交替的方式。	
	技术与手段	以多媒体教学及实践教学手段为主，课程讲授安排特点：学生讲，教师指导补充提示要点。用好辅助手段;QQ 群	

课后 学习 设计	作 业		参 考 书		网 站	活 动	
	教学任务书内容		教师课件参考		Qq 群	讲授与案例教学、讨论相结合，理论与实践相结合。	
考 核 设计	考核形式	本课程考试方式改为过程式考试，共四项：项目任务书作业考核、课上综合能力素质考核、课下作品设计制作技能大赛展示考核、营销综合实践活动考核；成绩权重分配依次为 30%、10%、30%、30%。					
		按照任课教师评分、学生小组互评分、教师评委会评分，成绩权重分配依次为 60%、10%、30%；					
	成绩评定	考试	考查	项目任务书 作业考核	课上综合能力素质考核	课下作品 设计制作 技能大赛 展示考核	营销综合实践 活动考核
√			30%	10%	30%	30%	
选用教材	《连锁企业门店营运与管理》范征、石兆电子工业出版社 2007 年 09 月						
教学参考 资料	《大学生就业指导实务》 东北财经大学出版社 索桂芝 李宇红主编						
	《创业实务教程》 北京大学出版社 李宇红主编						
	《营销策划实务》 北京交通大学出版社 高南林主编						
	《连锁经营管理案例与实训》高等教育出版社 黄学全 王鹏主编						
	《连锁企业促销技巧》 电子工业出版社 张启杰著译						
	《连锁企业采购管理》 电子工业出版社 郑光财主编						
	《连锁企业财务管理》 电子工业出版社 王学宝主编						
	《连锁企业配送管理》 电子工业出版社 代海涛主编						
	《连锁企业人力资源管理》 对外经贸大学出版社 窦中华主编						

教 学 课 时 分 配		
课时数	章 节	内 容
2	项目一： 组建门店 推选店长	一、店长的职责与权利 二、副店长（值班长）的作用与职责 三、店长和副店长的作业流程 四、店长作业化管理的重点
2	项目二： 门店创业规划书	展示校内门店的思路 校内门店创业规划书
2	项目三： 门店运营管理的目标和标准	一、门店营运管理目标 二、门店营运管理标准 三、门店营运管理标准的实施
2	项目四： 门店进货存货作业管理	一、进货作业管理 二、存货作业管理
2	项目五： 门店促销管理	一、促销在门店营运中的作用 二、门店促销的概念和特点 三、门店促销的方式 四、POP 广告促销 五、连锁超市促销方案的制定与实施 六、超市促销活动的评估
2	项目六(1): pop 制作实务与作品赏析 五一**校内促销活动方案讨论 上报营销实践活动策划方案	
2	项目七： 门店卖场的布局与设计	一、卖场布局设计的原则与要素 二、卖场设施的布局与设计 三、卖场的外观设计

2	项目八：门店卖场商品的陈列与维护	一、卖场内的商品设置 二、卖场商品陈列的目的和作用 三、卖场商品陈列的原则与类型 四、卖场商品陈列的方法与技术 五、卖场商品陈列的维护
2	项目九：学生手绘 pop 作品展示	
2	项目十：长征便利店布局设计与商品配置规划设计展示	
2	项目十一：商品陈列技术展示	
4	项目六(2)： 五一校园促销方案实施 上报营销实践活动策划方案、交活动总结	
2	项目十二：门店柜台销售作业管理	一、销售服务指导原则与人员服务规范 二、顾客购买心理 三、柜台接待顾客的流程 四、服务台作业管理
2	项目十三：理货员作业管理	一、理货员的职业道德 二、理货员的岗位职责和作业规范 三、理货员的作业要领 四、理货员应具备的商品和设备保养知识 五、空调器与荧光灯的作用与保养
2	项目十四：收银员作业管理	一、收银员作业管理概述 二、收银员的工作职责 三、收银岗位作业流程 四、POS 收银机的操作规程 五、大型综合超市和仓储式超市的收银程序
2	项目十五：商品盘点作业管	一、商品盘点概述

	理	二、盘点前的准备工作 三、盘点作业规范 四、盘点后的处理工作
2	项目十六：门店防损作业管理与安全管理	一、门店损耗产生的原因 二、门店损耗的防止 三、门店偷窃事件的防范与处理 四、防盗性的卖场布局与商品陈列 一、门店安全管理的重要性 二、门店安全管理问题的处理办法与原则 三、门店安全管理项目 四、安全机制的评价
2	项目十七：顾客投诉管理	一、概述 二、顾客抱怨问题的类型 三、顾客投诉的处理方式 四、顾客投诉处理的原则 五、顾客投诉处理的步骤 六、投诉处理实务 七、建立顾客关系管理制度
2	项目十八：模拟：10个店长分别处理顾客抱怨实务	
2	项目十九：端午节校园促销方案实施、上报营销实践活动策划方案、报活动总结	
2	项目二十：门店经营指标分析	一、门店的经营指标 二、门店经营指标的评价内容 三、门店经营绩效的评估
2	项目二十一（1）：各门店小组总结	
2	项目二十一（2）：连锁门店运营管理课程个人学习总结	
3	机动	