

为秉承立德树人的人才培养主旨，着力培养学生解决问题、发现问题的能力，提升学生的创新精神、实践能力和社会责任感，提高我校通识实验选修课程对学生的吸引力，学校对原先开设的通识实验训练项目做了一些调整，具体事项通知如下：

1. 通识实验训练项目更名为《通识实验课》，在扬子津校区开设的为《通识实验课 I》（课程编号：15002008），在文汇路校区开设的为《通识实验课 II》（课程编号：15002009）；

2. 《通识实验课 I》设置为 2 学分，30 学时，包含如下项目：（扬子津校区）（62 人

序号	所在学院	项目名称	任课教师	学时	上课地点	分组安排/ 每次授课学时	上课周次	对学生的要求（比如学生上课前需做什么准备、授课时的注意事项、课后要做什么等）
1	机械工程学院	钳工实训操作训练	龚俊杰 13665292801	6	扬子津校区力行楼 N302/N304	30 人/组 分为 A、B 两组 每次 3 学时	A 组 第 2-3 周 B 组 第 6-7 周 每周六上午	无
2	机械工程学院	自行车拆装	李雪峰 13852406677	6	扬子津校区力行楼 S503	20 人/组/3 学时	第 2-7 周 周六上午	对机械知识感兴趣，动手能力强
3	水利与能源动力工程学院	日光灯电路安装	蒋步军 13615258302 袁如明	4	知行楼 N310	每次授课人数 30 人（15 组，每组 2	第 8-9 周 周六上午	

			15861326635			人),分两批 开课:8点 -10点和10 点-12点		
4	水利与能源动力工程学院	单相电度表的安装与使用	蒋步军 13615258302 袁如明 15861326635	2	知行楼 N310	每次授课人数30人(15组,每组2人),分两批 开课:8点 -10点和10 点-12点	第10周 周六上午	
5	水利与能源动力工程学院	水泵的安装与维修	李正明 13952755279	6	扬子津校区知行楼 S108	30人/组/次	第11-12周 周六上午	
6	旅游烹饪学院	酿酒工艺	饶胜其 黄阿根	6	扬子津校区笃行楼 S524	20人/组/次	第13-15周 周六上午	

3. 《通识实验课Ⅱ》设置为2学分,30学时,包含如下项目:(瘦西湖校区、文汇路校区)

序号	所在学院	项目名称	任课教师	学时	上课地点	分组安排/每次授课学时	上课周次	对学生的要求 (比如学生上课前需做什么准备、授课时的注意事项、课后要做什么等)
----	------	------	------	----	------	-------------	------	--

1	化学化工学院	玻璃加工技术	张永才 18952568061	4/组/ 次	瘦西湖校区新 化学楼后面灯 工房	每组 20 人/每 次 4 课时	第 2-3 周 周六下午	穿实验服、带 手套和护目镜
2	商学院	商品推销方案设 计和实施实践	潘成云 18936260586	8	文汇路校区	个人或 1-3 人 一个小组；每 次 4 个学时	第 7、9 周 周六上午	具体见附表
3	美术与设计学 院	陶艺制作	程佳德 13013710595	12	文汇路校区 71 号楼（文汇路 校区东大门 内）	第一组 8-12 周 第二组 12-16 周	第 8-16 周 周三下午	
4	园艺与植物保 护学院	昆虫标本采集、制 作与识别	刘芳 13815802333	6	文汇路校区 10 号楼 125	4 人/组；每次 3 课时	第 14-15 周 周六上午	有一次课为户 外采集昆虫； 穿长袖长裤运 动鞋，不能穿 裙子高跟鞋

5. 《通识实验课 I》、《通识实验课 II》开课时间、地点见上表，请各学院将该通知告知学生。

6. 商品推销方案设计和实施实践通识课实施方案附后。

7. 请各学院通知学生确认上课时间，我们会在本周五对学生分组，届时会公布更详细的分组上课信息。

教务处

2016 年 3 月 1 日

扬州大学

商品推销方案设计和实施实践通识课实施方案

潘成云

2016 年 2 月 23 日

• 一、目的：

（一）基本目标

- 1、培养“人生处处皆营销，人生处处需营销”的意识，学会推销自己，积累人生经验
- 2、通过为企业推销产品，体验推销快乐，获得推销收入；
- 3、实践体验商品营销方法和技巧；
- 4、体会挣钱的苦和乐

（二）远期目标

为学生就业和创业提供一种思路和锻炼

二、内容与总体要求：

- 1、设计推销实践方案；
- 2、实施推销实践方案；
- 3、按照计划流程进行

三、组织形式：集中和分散实施结合；
四、指导教师安排：潘成云
五、学生实践纪律： 安全第一，服从管理，严格要求，获得效果
六、检查及绩效考核： 1、过程考核：实习日记（电子版）。 2、结果考核：推销方案设计和实施结果； 3、经验总结
七、实践基本流程和时间安排： <p>第一步，联系企业，确定和尝试推销产品，分组（最好 1 人；可以自由组建小组进行，不超过 3 人）</p> <p>3 月 1 日—3 月 15 日 潘成云，各位同学</p> <p>第二步，自学并且自行进行推销方案设计和实施、撰写推销日记 2-3 篇，交流推销方案和体会</p> <p>3 月 1 日—4 月 9 日 各位同学</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 推销方案设计基本内容见第十项； ● 4 月 9 日每个同学把方案和日记统一带到教室交流； ● 期间同时进行推销实践，这样可以完善推销方案 ● 填写销售业绩清单（见附件）

第三步，继续实施推销方案

4月9日—4月23日

第四步，集中实施推销方案

4月23日左右（集中，）

第五步，提交总结报告、销售业绩清单、日记和最终推销方案（电子版）

4月30日前

八、实习结束提交考核材料（全部电子版）

- 1、实践日记（电子版，至少3篇，字数不限，有标题，要求分为三大块：基本情况；遇到问题和解决办法；收获和启示）。
- 2、有创意的个人或小组推销方案实施结果总结报告；
- 3、销售业绩清单（人均销售额500元以上）、
- 4、最终推销方案

九、集中实验（践）安排

销售扬州手绘明信片（安排待定）4月23日上午8点—12点

十、推销方案基本内容

- A、目标—具体，量化
- B、实现目标的方法、过程与步骤（具体、可操作）
- C、每项工作的负责人

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • D、预算 • E、具体时间, 包括起止时间 • F、其他, 如地点, 所需物品等 <p>注: 自行确定推销商品、进货渠道和方法数量、销售价格、销售方式, 所有投入自行承担风险</p> |
|---|

注：自行确定推销商品、进货渠道和方法数量、销售价格、销售方式，所有投入自行承担风险

销售业绩清单

[illegible]

[illegible]