

第一届全国技工院校教师职业能力大赛教学设计

参赛项目类别	财经商贸类	作品编码	
专业名称	电子商务专业		
课程名称	市场营销	参赛作品题目	营销策略运用之促销策略： 人员推销
课 时	4 课时	教学对象	一年级第二学期 17 秋电子商务中级工班 17 人

一、选题价值

（一）课题来源——真实工作任务

本课题来源于电子商务专业核心课程《市场营销》中的学习任务，具体工作是暑假双月特惠瑜伽卡的人员推销。多年来，我校电子商务专业紧随行业发展和市场形势，设立学院电子商务项目中心，并与企业签订协议，为课堂教学与企业实践架起了座座桥梁，本课题来源于合作企业——XX 瑜伽馆，学习任务真实可操作。实现了学习任务和工作岗位的有效对接，实现了校企相融、合作同频。

（二）学习价值——满足学生学习需求

本课题集中体现了营销活动中策略与执行相结合的工作过程，既有策略上的谋划，又有实践执行的具体任务，更是落实营销宏观战略的关键环节！可以这么说：除了自动成交之外，人员推销在企业整个经济活动中起着“临门一脚”的作用！不仅如此，人员推销还可以及时收集市场信息，为营销战略和策略的制定提供第一手资料；维护客情关系，增加客户粘性，提高客户重复购买率等。因此，该课题在实际工作中对企业的发展具有举足轻重的作用！

不仅如此，人员推销也是一项专业性和技术性、灵活性很强的工作，可

完成许多其他促销手段无法完成的目标，体现了社会能力、方法能力、专业能力和工作态度等职业能力。人员推销永远没有最好，只有更好，有无限的探讨和提升空间，因此“营销策略运用之促销策略：人员推销”这一课题具有开放型，具有无限的探讨价值。

因此，该课题无论是在企业发展中的作用，还是课题本身的重要性，对于电子商务专业学生来说，均具有重要的学习价值。

（三）市场价值——满足产业发展需求

本课题集中对应了实岗工作任务中的两个关键职业岗位：人员推销策划与销售代表。互联网+背景下的电子商务专业热度一再攀升，其中策划和销售代表更是“一人难求”，人才市场缺口巨大。据人民日报网络版公布的 2018 年上半年全国十大紧缺人才排名处于第一位的就是销售代表。因此，本课题还承载着为适应经济形势发展的需要培养具有实战经验和综合职业能力的策划及销售代表的重任！

二、学情分析

（一）学习对象

17 秋电子商务中级工班（3 个小组，每组 5-6 人，共 17 人）。

（二）学情分析



三、学习目标

（一）总目标

通过自主学习与知识竞赛、小组合作及试销竞赛等，学生能够按规范撰写人员推销方案并根据基本话术进行推销洽谈完成销售任务。

（二）具体目标

1. 通过自主学习和知识竞赛，做到熟练复述人员推销一个概念、二种方式、三个要素及七个步骤的思维导图（教师实践总结，请见附件1），从而完成人员推销基础知识的建构；

2. 通过小组合作，在规定的时间内，按照规范（教师与企业实践专家合作制定）完成人员推销方案的撰写；

3. 通过角色扮演、教师示范、组内演练和试销竞赛，复制模仿推销话术（教师实践总结，并经5000人以上团队实践验证，请见附件4），进行实岗推销洽谈，完成销售目标。

四、学习内容

（一）学习任务描述

5月26日，院电子商务项目中心接到校企合作单位——XX瑜伽馆，针对当地教师和学生推出的暑假双月特惠瑜伽卡人员推销任务。该人员推销任务基本情况如下：卡面价值800元，活动价400元。有效期：自办卡之日起到2018年9月1号之前，瑜伽馆地址：YY写字楼。销售总监（教师）向销售人员（学生）布置暑假双月特惠卡销售任务。销售人员（学生）根据任务单确定完成本次任务的方案，在销售总监（教师）的指导下，采用小组合作的形式完成人员推销方案的撰写，并根据销售总监（教师）的话术指导在60分钟内各销售部（学习小组）完成3张（保底目标）瑜伽卡的销售目标，并填写客户信息登记表。

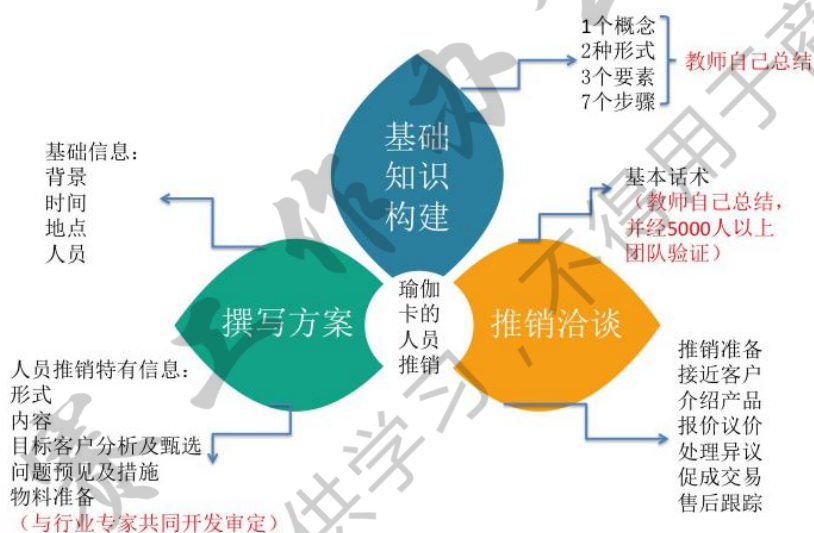
1. 详细销售目标如下

目标	保底目标	超越目标	卓越目标
成交单数	3 单	5 单	8 单

2. 考核方案如下

考核项目	权重（%）
成交单数	30
意向单数	10
话术应用	40
小组合作	10
赛后分享	10

(二) 学习内容分析



(三) 学习重难点分析

教学重点	重点内容	推销洽谈。
	确定理由	推销洽谈是人员推销的关键环节。
教学难点	难点内容	推销洽谈。
	确定理由	1. 推销洽谈是人员推销的关键环节，具有开放性，不确定性和灵活性； 2. 学生的语言表达能力欠缺，主动与人交流的动力和意愿不足。
化解办法	1. 从学生的实际能力水平出发，将推销洽谈这个环节的目标确定	

	<p>为对推销基本话术的模仿和复制；</p> <p>2. 通过教师示范和角色扮演，梳理出基本话术并解读技术关键点；</p> <p>3. 将梳理好的话术范本发给学生，让学生在组长的带领下完成组内演练，人人做到熟练流畅的脱稿复述；</p> <p>4. 进行试销竞赛，在实践中应用基本话术。并收集新问题，增补新话术；</p> <p>5. 课前培训小组长（任职销售经理），课中和课后小组长成为教学助手，起到传帮带作用；</p> <p>6. 课后成立人员推销精英团队，成员由三名销售经理及销售能手组成，帮助没有完成人员推销任务的学生分析原因、找出问题并最终完成目标；</p> <p>7. 在课后实践任务中，设立小组和个人双重目标，既关注团队的力量，又重视人人过关。</p>	
--	---	--

五、教学资源

（一）教学场地：多媒体教室

桌椅布局	作用	图示	使用环节
“u”型	营造开放型企业会议工作情境，便于老师关注到每一个学生，也让学生与学生，学生与老师之间实现无障碍交流，可以提高学生的注意力。		集体宣誓 知识竞赛 教师示范 角色扮演 总结复盘
“品”型	营造企业项目组工作情境，组内便于交流，组间又相对独立。		小组讨论方案

（二）app 资源

App 名称	作用	图示	环节
--------	----	----	----

超星学习通	<p>课堂翻转与管理</p> <p>发布资讯</p> <p>答疑解惑</p> <p>课堂直播等</p>		<p>🗣️ 课前：</p> <p>发布资讯</p> <p>答疑解惑</p> <p>督促自学</p> <p>积分生成</p> <p>🗣️ 课中：</p> <p>知识竞赛</p> <p>试销竞赛直播</p> <p>🗣️ 课后：</p> <p>发布资讯</p> <p>远程指导</p>
千聊直播	<p>任务书解读及验收</p> <p>其倍速播放功能可满足</p> <p>不同层次的学生需求。</p>		<p>🗣️ 课前和课后：</p> <p>任务书解读</p> <p>及验收</p>
微信	<p>人员推销线上方式之一。</p>		<p>教师示范环节</p>

思维导图	每一环节总结，在活动中自主建构知识体系。		每一环节之后
------	----------------------	--	--------

（三）视觉教具

将彩色卡纸与思维导图相结合（请见附件1），将基础知识、方案撰写要领和推销洽谈话术技术关键点以直观形象化的方式予以展示。

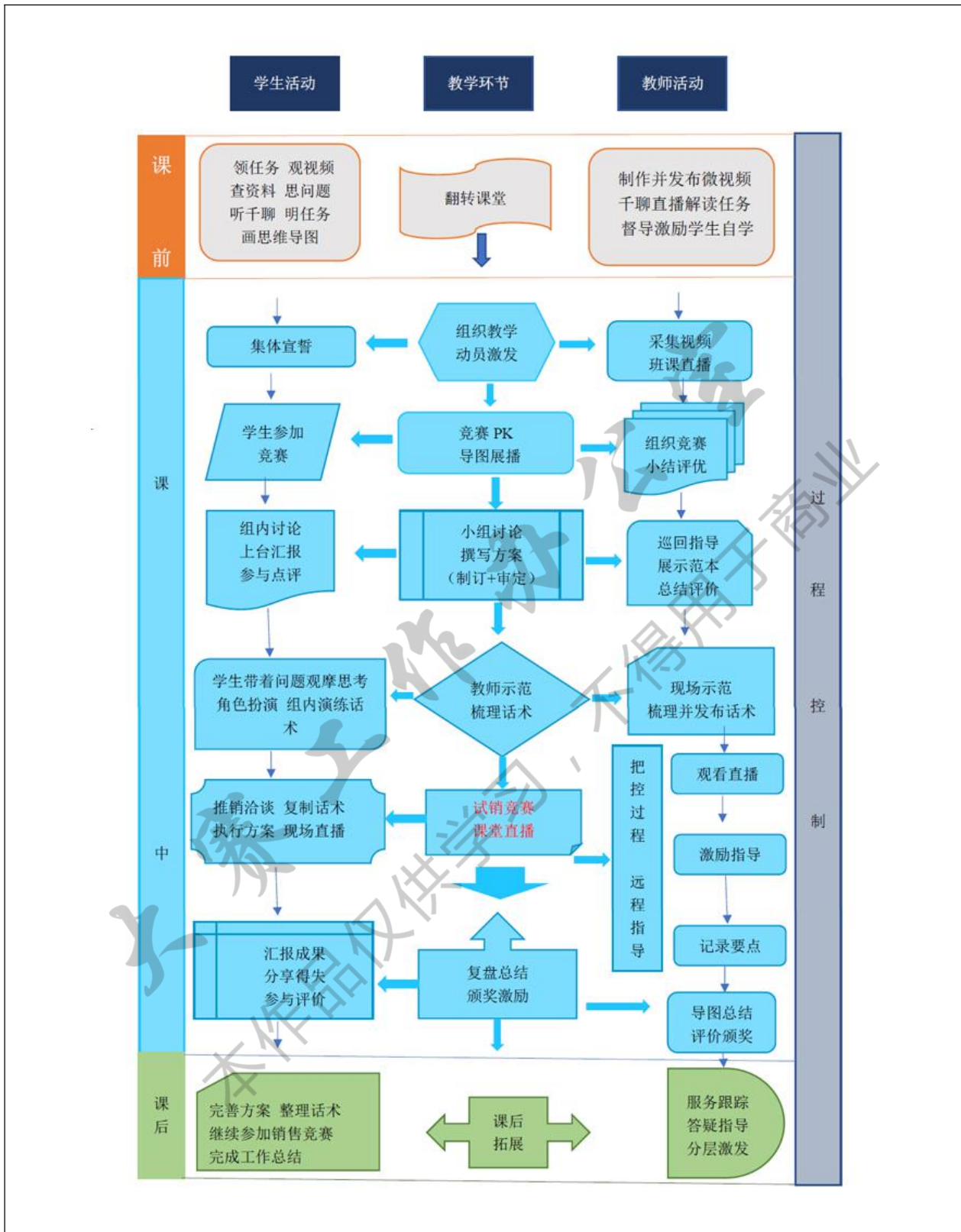
（四）学习资料

1. 微视频一“人员推销基础知识”和微视频二“人员推销方案的撰写重点”。以上学习视频均为教师自己设计拍摄，并经行业专家审定；
2. 人员推销方案范本：与人员推销策划专家合作制定；
3. 人员推销基本话术：教师根据实践总结，请见附件4；
4. 工作页：请见附件3。

（五）相关表格及物料

1. 多媒体设备（电脑、挂图、可移动式白板等）；
2. 课堂评价表；
3. 教学意见反馈表；
4. XX瑜伽卡40张；
5. XX瑜珈易拉宝等。

六、教学流程图



七、教学实施过程

阶段	环节时间	教学内容	教师活动	学生活动	教学手段	教学方法	设计意图
课前	明确任务	<p>(一) 人员推销一个概念, 两种形式, 三个要素及七个步骤;</p> <p>(二) 明确任务。</p> 	<p>(一) 在超星学习通班课里上传学习任务单;</p> <p>(二) 制作并发布微课视频一“人员推销基础知识”和视频二“人员推销方案的撰写重点”;</p> <p>(三) 开通千聊直播, 在线解读任务书。并让每一个学生复述工作任务;</p> <p>(四) 按节点验收学生任务的完成情况, 尤其是工作页(附件3)填写情况;</p> <p>(五) 单独对三个组长进行课前培训, 承担起教学助手的重任。</p>	<p>(一) 登陆超星学习通 app, 进入班课;</p> <p>(二) 查看学习任务; 观看微课视频一“人员推销基础知识”和视频二“人员推销方案的撰写重点”;</p> <p>(三) 在线完成测试题。</p>	<p>◆超星班课</p> <p>◆千聊直播</p> <p>◆积分换特权:</p> <p>按照积分由高到低获得组建小组的特权, 高分组建者任销售经理。</p>	<p>◆翻转课堂</p> <p>◆自主学习</p> <p>◆微课教学</p> <p>◆线上答疑</p>	<p>(一) 基础性知识简单易懂, 通过自学获得;</p> <p>(二) 完成思维导图有利于帮助学生建立课程框架, 有效解决学生知识碎片化现状;</p> <p>(三) 用千聊直播的形式, 可实现不同速度播放内容, 满足不同学生的学习需求;</p> <p>(四) 积分换特权, 一是利用积分激发学习热情, 二是实现同频异质分组。</p>

课中	(一) 集体宣誓 ◇ 激发斗志 (5 分钟)	<p>(一) 课前准备，签到等。</p> <p>(二) 集体宣誓</p> <p>【动员激发】</p> <p> 我宣誓：</p> <p>我立志一心一意致力于各项学习和工作中，我深信所有的困难都源于自己不够坚定的决心！我自信我能克服所有困难来完成自己的蜕变！通过今天的努力，我更加自信勇敢，我一定完成今天的所有工作！</p> <p>宣誓人：</p>	<p>◆拍下视频</p> <p>超星学习通班课（以下简称班课）直播，支持回放。</p>	<p>◆举右手集体宣誓</p>	<p></p> <p>“u”形桌椅</p> <p>◆PPT 课件</p> <p>◆班课直播</p>	<p>◆宣誓激励法</p>	<p>(一) 以职场情境“动员会”开启课堂，以集体宣誓构建仪式感，帮助学生建立目标；并留存视频，以时时警醒学生不忘目标，持续投入；</p> <p>(二) U 字型呈一个开放的状态，有利于知识的讲授和传递。也便于知识竞赛的开展。更便于所有人之间的交流，教师可以关注到每一个学生，便于把控全场，也切合职场会议室的场景。</p>
----	--	--	---	-----------------	--	---------------	---

课中	知识闯关 ◇ 记忆比赛 (10分钟)	<p>(一) 知识闯关： 共有 17 题，每人一题。摘录代表性问题如下：</p> <p>1. 人员推销的三个基本要素是什么？（3 分）</p> <p>2. 网络销售不需要人员推销，对吗？（3 分）</p> <p>3. 人员推销可以分为线上推销和线下推销。对吗？（1 分）</p> <p>4. 人员推销 7 个步骤缺一不可。对吗？（2 分）</p> <p>5. 推销之前应做哪些准备？（3 分）</p> <p>6. 接近顾客应该注意哪些问题（3 分）？</p> <p>7. 人员推销不仅可以卖掉产品，还可以收集市场信息，传递产品和企业信息。（1 分）</p> <p>8. 人员推销方案的撰写是人员推销顺利进行的有效保障。</p>	<p>(一) 登陆班课，设置选人活动，组织知识闯关，每人一题；</p> <p>(二) 重点解析学生错题。抛出问题，引导学生发表自己的观点，达到纠错补差的目的；学生出错的题有：第 2 题，第 4 题，第 17 题；</p> <p>(三) 班课自动计分；</p> <p>(四) 组织学生对错题的讨论，每参与一次个人和小组各积 1 分，直接发扑克牌给学生计分；</p> <p>(五) 结合课前思维导图批改情况，组织学生分享并点评思维导图，找出问题点，解析总结。并让学生互评出优</p>	<p>(一) 拿出手机，关注系统选人，被选到的同学回答大屏幕上的问题；</p> <p>(二) 参与错题讨论；</p> <p>(三) 学生上台分享思维导图，听老师对思维导图的分析；找缺补差纠错；</p> <p>(四) 展示手绘思维导图，评奖激发；记忆大 pk，现场抢记思维导图；</p> <p>(五) 三个教学助手协助完成组内人人过关。</p>	<p>◆云班课</p> <p>◆课件 ppt</p>	◆竞赛法	<p>(一)检查课前自学效果，找缺补差纠错；</p> <p>(二) 现场竞赛，激发学生热情，巩固知识点，解读难点，做到人人过关；</p> <p>(三) 建立知识体系，提高总结归纳能力；</p> <p>(四)评出本轮优秀小组和个人。</p>

		<p>对吗？（1分）</p> <p>9. 互联网+时代，人员推销已经落伍了，所以企业不需要再用人员推销。对吗？（2分）</p> <p>（二）思维导图展示及记忆竞赛（记住并复述思维导图）</p>	<p>秀思维导图。组织思维导图记忆大pk。</p>				
课中	<p>（三）小组合作</p> <p>◇ 撰写方案</p> <p>（25分钟）</p>	<p>（一）组内讨论撰写方案，根据任务描述，小组讨论：</p> <p>◇ 如何卖出暑假双月特惠瑜伽卡？并形成暑假双月特惠瑜伽卡人员推销方案。</p> <p>（二）系统随机选人上台汇报，从而督促小组内每人都要参与讨论并熟悉方案；</p> <p>（三）积极参加对其他小组方案的评价，一次评价，个人和小组均加1分；</p> <p>（四）学生记笔记或拍照群共</p>	<p>（一）带领学生回顾方案撰写方法；</p> <p>（二）抛出问题，明确要求和考评办法；</p> <p>（三）巡视指导，随时跟进各个小组的进展情况，帮助突破瓶颈，把握方向及进程，解决矛盾及突发情况等。共性问题面上答复，个性问题针对性解决；</p> <p>（四）随机选人汇报；</p>	<p>（一）在销售经理的带领下展开讨论；组织语言，上台汇报；</p> <p>（二）相互点评；</p> <p>（三）总结修改；</p> <p>（四）互评及自评打分。</p>	<p>（一）班课平台共享方案；</p> <p>（二）“品”字形桌椅格局：</p> 	<p>◆ 小组讨论</p> <p>◆ 上台汇报</p> <p>◆ 组间点评</p> <p>◆ 教师总结</p>	<p>（一）运用小组讨论解决开放性问题；</p> <p>（二）通过板书呈现关键问题；</p> <p>（三）“品”形桌椅匹配组内讨论，组间相对独立；</p> <p>（四）根据评分表进行组内互评、自评、组间互评、教师评价，评出本轮优秀小组和个人。</p>

		享。	<p>(五) 组织小组间相互点评；</p> <p>(六) 总结归纳，梳理要点，并在白板上板书；</p> <p>(七) 按评分表给小组评分。</p>				
课中	<p>(四) 教师示范</p> <p>◇ 梳理话术</p> <p>◇ 角色扮演</p> <p>◇ 演练话术</p>	 <p>摘录部分话术如下：</p> <p>◇对方问：怎么卖的？</p> <p>◇请回答：平时 800 元，我们学校谈下来的学生实践优惠价才 400 元，今天买的话，今</p>	<p>(一) 以微信洽谈为例，现场真实推销，演练人员推销的 7 步骤；</p> <p>(二) 梳理话术，组织学生组内演练。督促销售经理（组长）验收；教师抽查，人人过关；</p> <p>(三) 利用第一单的失败，借此机会进行销售心理抗挫的教育；</p> <p>(四) 利用第二单成交，直接进入推销洽谈的技术解读和话术梳</p>	<p>(一) 观摩教师现场微信谈单；观察老师的步骤及语言，你知道老师为什么要这样做吗？</p> <p>(二) 参与老师引导性问题的思考；</p> <p>(三) 在销售经理（教学助手）的安排下，进行组内话术演练，达到脱稿流利表达。</p>	<p>(一) 微信；</p> <p>(二) 电脑；</p> <p>(三) 彩色卡纸思维导图；</p> <p>(四) 推销洽谈话术范本；</p> <p>(五) 围拢师生格局，集中学生注意力。</p>	<p>◆教师示范</p> <p>◆角色扮演</p> <p>◆小组演练</p>	<p>(一) 抗挫和信心教育；</p> <p>(二) 为下一环节试销竞赛做示范；</p> <p>(三) 推销洽谈也有规律可循，此推销洽谈技术及话术经由千人团队验证，成功率高达 80% 以上，老师并因此受到企业的嘉奖。请大家从复制话术开始，不断练习和实践，厚积薄</p>

	(30 分钟)	天就可以用,可以多用 20 天,每天才 5 块钱!真是跟白送差不多!我真是特别感谢我们学校能谈到这么优惠的活动给我们实践!	理环节; (五) 将话术范本通过班课发给同学; (六) 组织同学 2 人一组换角色演练话术,并进行督查和鼓励。			发,一定会达到自己最好的状态! (三)评出本轮话术复述个人前三名及优秀小组。
课中	(五) 试销竞赛 ◇ 课程直播 ◇ 远程指导 (60 分钟)	(一)根据方案及话术进行试销实践; (二)离开教室的小组需要对推销过程进行直播; (三)成交证明(款项、照片,截图等); (四)每人必须有至少一次完整的推销洽谈视频记录; (五)领用单的正确填写,钱和物的规范交接流程; (六)按时返回教室。	(一) 激励动员; (二) 设仓储部发放瑜伽卡等物料,履行规范领用手续,填写《领料单》(附件 5); (三) 班课发布销售公告,明确具体规则和要求; (四) 全程监控各个小组的情况,观察并记下过程中学生的表现,为接下来的总结复盘做准备。 ◇ 要点为:	(一) 领取瑜伽卡和客户信息登记表;检查各种材料,整理仪容仪表; (二) 试销实践; (三) 直播销售过程在线寻求老师指导; (四) 填写《客户信息登记表》; (五) 财物保管及交接手续。	 ◆ 班课直播	◆ 竞赛 ◆ 课程直播 ◆ 线上指导 ◆ 岗位责任制 (一)锻炼学生语言表达能力,话术模仿能力; (二)个别学生灵活运用话术能力; (三)进行销售心理构建; (四)熟悉基本工作流程; (五)评出本轮销售能手及优胜小组。

课后	课后延伸 ◇ 企业实践	<p>(一)根据试销实践和课程总结再次完善人员推销方案和话术;</p> <p>(二)继续进行销售竞赛,完成销售目标;</p> <p>(三)成立由销售经理和销售能手组成的精英团队,对目标完成困难学生进行传帮带;</p> <p>(四)完成工作总结。</p>	<p>(一) 发布课后任务,请见附件 2;</p> <p>(二) 班课批改方案、话术; 查阅学生工作总结, 并批语;</p> <p>(四) 关注学生课后销售比赛, 线上线下指导。</p>	<p>(一) 根据试销实践和课程总结再次完善人员推销方案和话术整理, 并上传到班课;</p> <p>(二) 根据修改后的方案和增补过的话术, 继续进行销售竞赛, 班课或面对面寻求教师或精英团队的指导;</p> <p>(四) 由课堂试销竞赛进入课后真正销售比赛, 完成销售目标;</p> <p>(四) 完成工作总结上传到班课。</p>	◆班课	<p>◆总结提高</p> <p>◆精英团队传帮带, 实现分层激发。</p>	混合式学习, 课上与课下相结合, 线上与线下相结合, 个人学习与小组合作相结合, 自主学习与教师教授相结合。

八、教学视频

九、学业评价

(一) 超星班课自动积分（课前+课中）：基础知识部分（15%）

学号	单位				课程积分
78	超星网	其他	其他	其他	28
96	超星网	其他	其他	其他	26
09	超星网	其他	其他	其他	26
23	超星网	其他	其他	其他	24
52	超星网	其他	其他	其他	24
00	超星网	其他	其他	其他	24
300	超星网	其他	其他	其他	28
971	超星网	其他	其他	其他	23
5441	超星网	其他	其他	其他	23
7400	超星网	其他	其他	其他	23
5560	超星网	其他	其他	其他	23
9360	超星网	其他	其他	其他	23
047	超星网	其他	其他	其他	22
006	超星网	其他	其他	其他	22
73	超星网	其他	其他	其他	22
82E10	超星网	其他	其他	其他	21

(二) 小组和个人表现及竞赛评价积分表：

人员推销方案撰写 25% 试销竞赛 60%

组别	姓名	人员推销方案撰写					试销竞赛						
		(100 分, 10/70/5/5/10)					(100 分, 30/10/40/10/10)						
		参与度	方案 撰写	汇报	听讲 状态	评价 发言	成交 单数	意向 单数	话术 应用	小组 合作	分 享	合 计	

销售一部													
销售二部													
销售三部													

(四) 学生对老师的评价

教学意见反馈表

项目

- | | |
|------------------|------------------|
| 1. 知识竞赛 | 7. 老师对话术的梳理和解读 |
| 2. 思维导图的记忆 pk 比赛 | 8. 小组内话术演练 |
| 3. 小组讨论撰写计划书 | 9. 试销竞赛 |
| 4. 上台汇报 | 10. 试销竞赛后个人分享 |
| 5. 小组之间的点评与分享 | 11. 试销竞赛后老师的总结点评 |
| 6. 老师现场谈单 | 12. 评优颁奖 |

根据项目内容填选项（直接填写序号）

◇我喜欢的部分有：_____

◇我不喜欢的部分有：_____

◇我收获最大的部分有：_____

◇我没有理解的部分有：_____

◇我没有掌握的部分有：_____

◇我的建议有：_____

（五）第三方总体评价：企业评价

通过观看同学们的试销竞赛过程视频，我为大家开口推销的勇气点赞！尤其是面对拒绝仍然坚持不懈的精神让我看到了大家的进步和潜力！尽管一开始的时候有些同学面对客户的问题很紧张甚至有时回答不上来或回答不流利，这些都是非常正常的！也是必经的阶段！看到你们越做越好并取得较好的业绩。回答问题越来越专业，真为你们感到高兴。希望大家多练习多总结！欢迎同学们毕业后加入我们XX瑜伽馆！同学们，加油！

XX 瑜伽馆馆长：XX

十. 教学反思

本课题以“暑假双月特惠瑜珈卡的人员推销”这一具体工作任务为学习载体，全程实践了“明确任务—制订计划—审定计划——实施计划——过程控制——验收总结”的工学一体化教学模式，学习过程就是人员推销过程，学习内容就是人员推销岗位要求，实现了在教师引导下学习者自主学习，突显了学生中心、能力本位、工学一体的技工教育理念。

（一）以混合式教学构建课堂，实现线下与线上相结合，小组合作与独立学习相结合，自我学习与互助学习相结合。在教学活动各阶段，遴选针对性的教学方法，如：知识建构采用知识竞赛；撰写人员促销方案采用小组讨论等。在知识积累与能力提升过渡中，采用教师角色扮演和现场示范→梳理话术→组内一对一演练→学生试销实践，由易到难，遵循技工教育规律和学

生能力培育梯度；

（二）以视觉化卡纸思维导图对每一个教学环节进行复盘总结。用蝴蝶造型来总结人员推销中的一个概念、二种方式、三个要素和七个步骤；用问号造型来提炼人员推销洽谈话术中的需求、产品、价格、顾虑及时机五类关键问题。在不断带给学生新鲜感和强大的视觉冲击力的同时，将枯燥的知识要点和技术要领生动化、形象化、视觉化，让学生乐于学、学得会、用得上！

（三）以及时交互式评价方法（各种竞赛）让课堂充满积极向上的竞争活力，通过系统个人积分、小组积分、企业评价、开放式评语及教学意见反馈表，实现生生互评、组间互评、学生自评和师生互评等构建了立体交互式多维评价体系。在激发学生学习热情的同时，顺势测量教学效果；在竞赛中找缺补差，渐进实现课程目标；

（四）以超星教学班课、千聊直播等信息化教学辅助手段，铺设课堂内外无障碍交流平台。如：课堂翻转（明确任务、资源共享）；微课回放，现场直播（拓展课堂时空，指导调控）；

（五）发挥教师个人优势，作为国家级创业培训师，不仅具有较扎实的理论功底，同时具有近 10 年的销售一线实战经验，能够总结可供学生复制的一套行之有效的方法，教学中，有效实现了教师（销售总监）、学生（销售经理和销售代表）、学习和工作等角色与场景的常态转换；

（六）培养教学助手，组建助教团，提高了课堂的效率和亲和力，并实现了分层教学；

（七）教学实施中，没有形成对人员推销产生的收入与利润的使用进行合理引导，未来要加强对利润如何使用进行有效合理的详细规划和设计。

注：作品编码留空，由大赛办公室统一编码。



附件 1： 思维导图与视觉教具的结合

环节	图示
----	----

梳理话术后	
试销竞赛后	



附件 2

课后任务书

5 月 30 日，院电子商务中心接到校企合作单位 XX 瑜伽馆针对当地教师推出的暑假双月特惠瑜伽卡人员推销任务。该人员推销任务基本情况如下：卡面价值 800 元，活动价 400 元。有效期：自办卡之日起到 2018 年 9 月 1 号之前，瑜伽馆地址：YY 写字楼。销售总监（教师）向销售人员（学生）布置暑假双月特惠卡销售任务。销售人员（学生）根据任务单确定完成本次任务的方案，在销售总监（教师）的指导下，采用小组合作的形式完成人员推销方案的撰写，并根据销售总监（教师）的话术指导在一周内各销售部（学习

小组)完成12张(保底目标)瑜伽卡的销售目标,并填写人员推销记录表。

1. 小组一周详细销售目标如下:

目标	保底目标	超越目标	卓越目标
成交单数	12 单	18 单	24 单

销售一部的一周目标在上表上各减2单(本组人员比其他组少1人)

2. 个人目标:

每人至少接触5个顾客,并完成2单保底目标,3单为超越目标,4单为卓越目标。

3. 考核方案如下:

考核项目	权重(%)
成交单数	30
意向单数	10
话术应用	40
小组合作	10
赛后分享	10

4. 保障措施:建立由销售经理和销售能手组成的精英助教团,帮助完成目标困难的学生分析原因,找到方法,起到传帮带作用。



附件 3

学习工作页

【学习活动】

暑假双月特惠瑜伽卡的人员推销

【学习目标】

- (一) 能按照要求做好学前准备，通过自学和知识竞赛能够复述人员推销的一个概念、二个形式、三个要求和七个步骤，并画出思维导图；
- (二) 能根据老师课前开设的千聊直播课程，人人能够从工作主体、工作过程、工作规范和工作标准四个方面进行任务描述；
- (三) 能通过小组讨论，按照规范进行人员推销方案的制订和审定；
- (四) 通过教师示范、角色扮演和组内演练，能流畅回答基本话术中的所有问题；
- (五) 能通过试销竞赛，根据人员推销方案和基本话术完成瑜伽卡的销售目标；

【学时安排】

4 学时

【学习准备】

- ✎ XX 瑜伽馆材料（产品部分已学习）
- ✎ XX 瑜伽的产品特点分析（产品部分已学习）
- ✎ 通用方案的撰写方法（已学习并练习过产品方案、价格方案、渠道建设方案及非人员推销方案的撰写，并已总结出通用方案的撰写要点）
- ✎ 瑜伽卡消费心理分析（已在消费心理及行为分析部分练习）
- ✎ 人员推销方案的撰写重点（课前通过微视频自学）
- ✎ 营销人员文件袋

营销人员着装

【学习过程】

1. 请查阅并记录三个对人员推销概念不同的表述方法，并比较异同？
2. 人员推销可以简单的分成线上和线下，请各列出 3 种以上具体方式。
3. 人员推销的三个要素指的是什么？
4. 人员推销有哪些步骤？这些步骤缺一不可吗？是不是必须按顺序执行？为什么？
5. 请根据以上内容画出人员推销思维导图。
6. 按组讨论：方案基本包括几个部分？人员推销方案除此之外，还应该增加哪些部分？
7. 请列出在进行瑜伽卡人员推销的推销洽谈中有可能碰到哪些问题（个人至少列出 5 个，小组至少列出 10 个）？并尝试回答。
8. 请写出按推销人员的基本服饰规范。

【评价与分析】

学习活动过程评价表

班级	姓名	学号	年 月 日	
序号	评价要点	配分	得分	总评
1	能复述人员推销的概念	5		A(86-100)
2	能说出至少 5 种及以上的人员推销方式	5		
3	能熟练回答人员推销的三个要素	5		B(76-85)
4	能熟练回答人员推销的七个步骤	5		C(60-75)
5	能画出人员推销基本知识思维导图	15		D(60 以下)

6	能列出人员推销方案撰写的主要要点	20		
6	能列出至少 5 个推销洽谈中的可能被问到的问题	20		
7	与同学之间能相互合作并能胜任小组工作	10		
8	写出按推销人员的基本服饰规范	5		
9	能严格遵守作息時間	5		
10	能及时完成老师布置的各项任务	5		
小结 建议				



附件 4 双月特惠瑜伽卡人员推销基本话术（部分）

【销售接近】

线下：（小文姐）上午好！

线上：亲，在吗？

——在呢，什么事？

——上午好！（一定要等对方回复后再说后面的话）

【借试切入】

——请问能帮我个忙吗？

——什么忙？

——我也是鼓起 12 分的勇气先找您的呢！心里好忐忑啊！

【介绍产品】

（请参照产品单元对瑜伽的三层解读）

——是这样的，我正在参加我们学校《市场营销》课程的学习，这门功课是我们一门非常重要的专业课，我很喜欢老师带给我们的不一样的课堂，她经常带领我们做实践的项目，让我们的各项能力提升很快。今天我参加了这个课程的零售 pk 大赛，我也是鼓起勇气来挑战下自己，我的任务是在 60 分钟内成交 x 单瑜伽卡，迫切需要您的支持！我在这里说明，这个瑜伽卡是我们校企合作项目中 xx 企业特地为我们学生提供的实践项目，不对外发售，价格特别实惠！因为超值才推荐给您！一年已过一半，辛辛苦苦大半年，不如趁暑假放松下，就当是给自己的奖励同时又能帮我完成任务呢！（强调产品价值）

——好的，怎么卖？

【报价议价 处理异议】

——平时是 800 元，我们学校谈下来的学生实践特惠价才 400 元，今天买的话，今天就可以用，可以用 2 个多月，每天才划 5 块钱！真是跟白送差不多！我真是非常感谢我们学校能谈到这么优惠的活动给我们实践！（强调价值，化整为零。）

——我还是觉得太贵了！便宜点吧！

——真是非常抱歉呢！我第一次做销售，也没什么经验，企业给我们的价格就是 400，想着能完成任务就好，所以根本都没想着加价格。哦，对了，今天买的话，今天就可以用了，这个卡不限次数，这样算来真心不贵哦！一天几块钱却可以换来强身健体、身心平衡以及塑形

美体等瑜珈带来的好处，真是超值呢！真的没有什么比健康更重要的了！

【促成下单】

——听起来非常不错！

——是的呢。那您是支付宝方便呢还是微信方便，您哪个方便就用哪个，我都可以！

——400 对吗，

——对，是的。

转帐成交

【售后管理】

——好的，收啦，有空麻烦将你的教师资格证（学生证）拍个照片给我就好，我帮你去申办。

——好的，非常感谢！

——客气啦，如有好朋友可以约着一起去呢，既锻炼了身体又创造了跟朋友相聚的机会！欢迎把好朋友介绍给我哈！（转介绍，拓客。）

——好的。

——特别提醒，这个卡只针对教师和学生哦，所以符合条件的朋友才可以呢！（巧妙再次强调产品价值！）

——好的，谢谢！

（每次成交，一定要找各种方式让顾客对你说“谢谢”，而不是你说“谢谢”！）

—— ☕



特别说明：除了推销给女性教师和同学之外，还可以挖掘需求，比如向男老师和男同学推荐，基本话术如下：

——您好！打扰您了！

——没关系，有什么事情吗？

——老师，我是电子商务班的 XX，正在参加我们市场营销课程的社会实践。

——哦？什么实践？

——老师，是这样的：我们今天的实践项目是专门针对老师们推出的一项活动！就是这张瑜伽卡的销售。

——那你应该去找女老师呀！（或者，我不需要！）

——是的，我们同学都去找女老师了！但我第一个就想到了你！我看您平时对老婆真好！所以，你可以买来送给孩子妈妈呀！

（说说瑜伽的好处）

——哦？怎么卖的？

——暑假两个月，按平时的价格要 800 元！这次是学校与企业谈来给我们班进行实践的项目，所以比您自己去瑜伽馆购买便宜太多了！只要 400 元就可以了，少了一半！

——那我来问问她要不要

——老师，哪有送礼物还问对方要不要的呀！悄悄买来送她一个惊喜吧！

——那要是买了她不去岂不是浪费了？！

——那这样吧，老师，如果你买回去她不要，你随时退给我，我一

分不少的把钱退给你！你放心，我就是学校的学生，跑不了！（销售承诺）

——不错，冲你这句话，我买了！

——谢谢支持！您看是现金方便呢还是微信方便？我都可以。

——那我现金给你吧！

（后同）



附件 5

领料单

序号	物品名称	数量	单位	领用时间

领导签字：

经办人签字：



附件 6

XX 瑜珈客户信息登记表

序号	办理日期	客户姓名	联系电话	付款金额	付款方式	会员编号	客户签字	经办人签字