

附件12

湖南省高职高专院校学生 专业技能与开设课程对应表

课程名称	主要技能	是否列入考核项目		备注
		是	否	
商务谈判	谈判的准备工作。谈判信息的收集、整理与分析。制定谈判计划书。	√		
	清楚并掌握谈判礼仪。	√		
	设计谈判的开局，能控制谈判的进程。掌握商务谈判开局的方法和策略	√		
	掌握商务谈判的策略和技巧。	√		
	掌握打破局的策和技巧。	√		
	掌握合同签订的程序和汪意事项。		√	
市场调查	快速收集和分析各类信息资料做出合理的预测。	√		
	能设计比较合理的市场调查方案。	√		
	能设计符合调查背景和要求要求的问卷。	√		
	会选择恰当的调查方法，会进行市场调查和分析；对市场现状做出正确分析及判断	√		
	能够根据调查方案组织人员进行调查。		√	
	能对调查数据进行科学整理分析，写出比较完整的市场调查报告。	√		
	能够对设计出的调查方案进行分析和评价。	√		
营销策划	能根据营销策划理论对某个具体营销策划方案作出比较专业的评价。	√		
	掌握营销策划的写作方法和各类型策划的写作要求及内容。	√		
	能撰写比较规范的市场营销策划书。	√		
	能根据顾客的行为进行心理分析，针对客户的不同表现调整营销方案。	√		
	能正确进行促销执行和促销管理；对小微企业的营销活动进行策划和管理。		√	

	能进行新产品推广的策划方案撰写。	√		
商品 推销	能进行商品的有效推销,能与顾客及销售 人员有效沟通。	√		
	能解读消费者行为及心理,运用专业方法 进行准顾客的认识与管理。	√		
	能比较好地运用专业方法寻找准顾客。	√		
	能按专业要求做好接近顾客前的准备工 作,灵活运用专业方法接近顾客。	√		
	能正确运用推销洽谈的步骤和方法,循序 渐进,灵活运用推销洽谈的策略和技巧, 逐步实现推销洽谈的目标。	√		
	能正确对待顾客异议并能比较好地处理 顾客异议;能正确运用促成交易的策略, 实现推销洽谈的目标。	√		
	根据跟踪服务的要求,做好商品销售的跟 踪服务工作。		√	
公共 关系	具备形象塑造、策划、沟通能力。能独立 完成公共关系策划项目。	√		
	掌握各项专题活动的策划及实施。掌握公 关策划的方式、类型、方法和技巧等。	√		
	掌握专题活动的类型及特点。能独立完成 公共关系策划项目。	√		
	能识别危机及进行相应的防范策划。	√		
	掌握公共关系协调和沟通的有关方法。	√		
广告 实务	能够根据企业背景和要求,设置出比较合 理的广告策划方案。	√		
	能够根据企业的背景和要求出具有特色 的广告创意。	√		
	熟悉和掌握广告活动的规律和表现技巧。	√		
	能够对设计出的广告方案组织人员进行 各项产品的广告调查。		√	
	能够对设计出的广告方案进行分析和评 价。		√	

填表说明: 1. 该表为参考样表,各专业可根据实际情况调整,但表格须包含课程名称、课程对应的主要技能、是否列入考核项目等信息。2. 此表中技能点仅针对本课程的技能点,而非技能考核标准中的考核项目。

