

《企业营销沙盘》团队构成、基本情况

1. 项目负责人介绍

项目负责人简介：

廖夏（1988--），女，硕士，2012年毕业于澳门科技大学管理学专业，方向为市场营销。目前于工贸主要授课课程有《企业营销沙盘》、《市场营销学》、《企业管理》、《推销实务》等。

针对该课程以及校内外工作经历已获得如下积累：

1. 已连续授课《企业营销沙盘》课程五届学生，共授课班级 9 个，授课学生数 450 人以上，授课学时 320 学时；

2. 指导学生参加 2015 年 12 月份及 2019 年 3 月广东省市场营销技能大赛，荣获省级三等奖；

3. 指导学生参加 2016 年 12 月份广东省市场营销技能大赛，荣获省级二等奖；

4. 广东工贸职业技术学院经理人俱乐部协会指导老师（已指导四年，分别是 2015-2016 学年，2016-2017 学年，2017-2018 学年，2018-2019 学年）；

5. 已申请“ITMC 市场营销技能学习兴趣小组”，并担任指导老师；

6. 2015 年暑期指导“七子服务”中的电商平台经营管理创业团队，被评为“优秀创业导师”；

7. 2017 年本人指导并申请校级创业实践项目一个，目前正在进行中；

8. 2017 年院级“信息化教学大赛”荣获信息化设计比赛三等奖；2018 年省级“信息化教学大赛”荣获信息化设计比赛省级三等奖（排名第一）。

9. 2016 年“优秀班主任”；

10. 发表三篇文章：

（1）廖夏. 《论述情感价值于珠宝行业中的应用研究》.《现代营销》，2016.3；

(2) 廖夏, 陈奋. 《论述在珠宝行业中顾客感知价值的研究》. 《时代金融》, 2015. 12;

(3) 张晨, 廖夏. 《实践教学在管理类课堂的创新性研究》. 《教育》, 2015. 10

11. 企业工作经验: 方正证券旗下方正和生投资有限责任公司任人事经理助理; 用友金融信息技术有限公司北方大区本级咨询顾问。

2. 团队教学、科研、开发成果

团队成员近几年主要开发的相关教科研成果如下:

表 1. 项目团队课程相关教研成果统计表

序号	项目名称	成果形式	团队成员	完成时间
1	《论述情感价值于珠宝行业中的应用研究》	论文	廖夏	2016 年 3 月
2	《论述在珠宝行业中顾客感知价值的研究》	论文	廖夏 陈奋	2015 年 12 月
3	《实践教学在管理类课堂的创新性研究》	论文	张晨 廖夏	2015 年 10 月
4	《基于项目驱动模式下的市场调查与预测课程教学改革》	论文	彭娟	2010 年 1 月
5	《广东省高职院校实训基地建设现状及改革措施》	论文	彭娟	2009 年 8 月
6	《市场调查与预测》	教材 “十二五”规划教材	彭娟	2015 年 6 月
7	《市场调查与预测实训》	教材 “十二五”规划教材	彭娟	2015 年 6 月
8	《市场调查与预测》精品课程	精品课程 (院级)	彭娟 易正伟	2011 年 12 月
9	《市场调查与预测》 省级精品资源共享课程	精品课程 (广东省教育厅)	彭娟 易正伟 廖文芳	2015 年 12 月

10	高职院校管理类专业职业素养培养路径与职业化人才培养模式研究	重点课题 (广东省高职教育研究会)	彭娟 易正伟	2013 年 6 月
11	高职院校人才培养模式改革研究	重点课题 (中国机械工业教育协会)	彭娟 易正伟	2016 年 3 月
12	高职院校管理类专业职业化人才培养方案研究	课题 广东省教育厅	彭娟 易正伟	2016 年 4 月
13	广东工贸省级示范院校市场营销重点专业及专业群建设	课题 广东省教育厅	彭娟 廖文芳	2016 年 8 月
14	《销售管理》院级网络课程建设	院级 网络课程	易正伟	2013 年 10 月
15	《销售管理》院级精品资源共享课程建设	院级 精品课程	易正伟	2012 年 7 月
16	《销售管理》省级精品资源共享课程建设	省级 精品课程	易正伟	2016 年 6 月
17	当代中国营销人员职业素质评价方法探索——基于高职院校市场营销专业人才培养视角	论文	易正伟	2015 年 9 月
18	高职院校市场营销专业多元化人才培养质量评价体系构建	论文	易正伟	2015 年 10 月
19	工作过程系统化的高职院校市场营销专业课程体系构建	论文	易正伟	2015 年 12 月
20	《客户关系管理》	教材 “十二五”规划教材	易正伟	2013 年 7 月
21	《市场营销》（第四版）	教材 “十二五”规划教材	易正伟	2014 年 6 月
22	《销售管理》（第二版）	教材 “十二五”规划教材	易正伟	2014 年 12 月
23	大学生创新创业训练计划项目（格子铺）	院级课题（粤工贸 （2015）100 号）	廖文芳	2015 年 8 月
24	大学生创新创业训练计划项目（便民社区之艺术教育培训中心）	院级课题（粤工贸 （2015）100 号）	廖文芳	2015 年 8 月

25	基于校企合作下高职院校创新创业教育应用研究——以市场营销专业为例	院级课题（粤工贸（2016）123号）	廖文芳	2016年12月
26	《中国微商现状及发展趋势分析》	论文	廖文芳	2016年7月
27	《服务营销学》网络课程	网络课程	杨海娜	2014年6月
28	工匠精神注入我国传统服务业的必要性和有效路径探析	论文	杨海娜	2017年12月
29	广东电子商务企业内容营销策略之分析	论文	杨海娜	2012年9月
30	广东省中小型餐饮企业内容营销策略分析	论文	杨海娜	2012年10月
31	广东现代服务企业内部营销理论与实践研究	论文	杨海娜	2012年6月

3、教学资源建设

团队重视课程资源建设。《企业营销沙盘》（电子沙盘）课程，由我校经济贸易系市场营销教研室专任教师首次在2015-2016学年第二学期开课，以往均由外聘教师上课，并且所使用的是物理沙盘（即“手工沙盘”）。从2014年开始，我校经济贸易系历届市场营销专业学生代表学校参加由广东省教育厅主办的省级市场营销技能大赛，历届比赛的内容便是目前我们所开设的《市场营销沙盘》课程。目前参加五届省级市场营销技能大赛（2015至今）的学生，均有学习《企业营销沙盘》电子沙盘课程的背景。

课程资源强调实践性和博弈性，同时为方便学习，课程资源内容强调渐进性学习，共分为三个阶段。1、第一阶段：适合所有愿意认识和了解《企业营销沙盘》学科的人群，包括在校各专业大学生及社会人士。资源学习时间：8学时。课程内容：企业营销沙盘的发展历史、课程简介、电子沙盘盘面介绍；企业背景介绍、企业具体岗位介绍并模拟建立企业。2、第二阶段：适合市场营销专业学生与教师，开设本门课程的专业学生及社

会上对本门课程有兴趣的学习者或者对省级以及国家级市场营销技能大赛感兴趣的学生。实操时间：24 学时。实操内容：市场分析、目标市场定位、市场营销组合策略设计、盈亏分析；由分小组企业共同经营一家公司，并在老师的时间控制下，完成相应的盘面操作，每次经营之后，老师做各组点评。3、第三阶段：适合市场营销专业学生与教师，从事经营管理工作的社会人士以及对省级和国家级市场营销技能大赛感兴趣的学生。资源学习时间：8 学时。总结内容：沙盘战略与战术、模拟经营的决策、市场营销工具、团队建设以及经营成本总结。

在本门课程的基础之上，由我校经济贸易系“经理人俱乐部”一共举办三届校级市场营销技能大赛选拔赛，并组织学生参加四次由广东省教育厅主办的市场营销技能大赛，分别获得了省级三等奖两次以及省级二等奖两次。具体成果整理如下：

表 2. 课程主要教学成果

指导老师	姓名	学号	省赛名次	现工作单位	工作职务
廖文芳 廖夏	叶骏	1407407	省级三等奖	中国电信	客户经理
	吴东辉	1407440	省级三等奖	广州芦苇科技有限公司	游戏开发程序员
	钟超然	1407417	省级三等奖	深圳市佳先广告工作室	个体户
彭娟 廖夏	杨琳	1507342	省级二等奖	云南白药集团健康产品有限公司	销售代表
	廖文峰	1507227	省级二等奖	东裕机电有限公司	业务员
	罗旭嘉	1507127	省级二等奖	广州九尾科技信息有限公司	项目专员
	黄鹏辉	1507313	省级二等奖	广东沃盛教育科技有限公司	渠道销售
杨海娜 廖文芳	姚泽文	1635242	省级二等奖	广东工贸职业技术学院	在读学生
	陈基靖	1634205	省级二等奖	广东工贸职业技术学院	经济贸易系助理 辅导员 经济贸易系学生 会主席兼分团委 副书记
	杨建文	1634334	省级二等奖	广东工贸职业技术学院	在读学生
	钟润彬	1734242	省级二等奖	广东工贸职业技术学院	在读学生
	陈金龙	1734203	省级二等奖	广东工贸职业技术学院	在读学生
	钟润彬	1734242	省级三等奖	广东工贸职业技术学院	在读学生
严琳 廖夏	陈金龙	1734203	省级三等奖	广东工贸职业技术学院	在读学生
	林旭锋	1734222	省级三等奖	广东工贸职业技术学院	在读学生
	廖美婷	1834321	省级三等奖	广东工贸职业技术学院	在读学生
	张楚汶	1834343	省级三等奖	广东工贸职业技术学院	在读学生

