

广东工贸职业技术学院 教师授课教案

教师姓名： 王玮君

课 程： 《国际市场营销学》

所授班级： 2018 国贸 4、5 班

二〇一九年九月

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 1 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学----袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 4 周 1-2 节 2017 年 9 月 29 日		
第 一 章 、国际市场营销学导论		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
理解市场营销的核心概念和基本理论		
二、内容		
1、说课	15min	
2、国际市场营销的核心概念	25min	
3、国际市场基本理论	35min	
4、答疑	5min	
三、重点，难点及处理方法		
市场营销基本理论		
四、教学过程		
1、什么是市场营销？		
2、市场营销的核心概念。		
3、企业营销观念是如何演进的？		
4、市场营销的基本理论包括哪些？		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 对市场营销有初步认识，培养学生对课程的兴趣		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 2 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 4 周 3-4 节 2017 年 10 月 1 日		
第 一 章 、国际市场营销学导论		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法； 四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导； 七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
因国庆放假冲课程		
二、内容		
三、重点，难点及处理方法		
四、教学过程		
五、教具，课件及挂图		
六、作业及辅导		
七、课后小结：		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 3 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学----袁晓丽、雷银生著
2015- 20156 学年、第一学期第 5 周 1-2 节	2017 年 10 月 6 日	
第 一 章 、国际市场营销学导论		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
理解国际市场营销和企业国际化经营		
二、内容		
1、国际市场营销的概念	15min	
2、国际市场营销特点及发展阶段	25min	
3、国际市场营销与国际贸易的区别	20min	
3、企业国际化经营的概念、内涵与动机	20min	
三、重点，难点及处理方法		
利用华为公司的实例来帮助理解		
四、教学过程		
1、课堂讲授		
2、案例分析		
3、师生互动		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 思考题第 4 题		
七、课后小结： 重点掌握国际市场营销的影响概念及意义，理解系统初步知识		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 4 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学---袁晓丽、雷银生著
2015- 2016 学年、第一学期第 5 周 3-4 节 2017 年 10 月 8 日		
第二、三章 国际市场营销环境		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
掌握国际营销环境的概念和构成，以及人口和经济环境影响因素		
二、内容		
1、 国际营销环境的概念	20min	
2、 构成人口因素如何影响国际营销	35min	
3、 经济环境因素如何影响国际营销	35min	
三、重点，难点及处理方法		
SWOT 分析		
四、教学过程		
1、 案例导入		
2、 师生互动（SWOT 分析）		
3、 人口环境		
4、 经济环境		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 思考题 第 1、4、5 题		
七、课后小结： 人口环境以及经济环境如何影响国际市场营销		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 5 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 6 周 1-2 节 2017 年 10 月 13 日		
第二、三章 国际市场营销环境		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
理解国际市场营销的各种环境对国际营销的影响		
二、内容		
1、社会文化因素对国际市场营销的影响	20min	
2、政治因素对国际市场营销的影响	20min	
3、法律因素对国际市场营销的影响	20min	
4、科技等环境因素对国际市场营销的影响	20min	
5、重点回顾	10min	
三、重点，难点及处理方法		
政治评估与法律适应		
四、教学过程		
1、案例导入-----通过“肯德基在香港的失败营销”事件，指出环境因素对市场营销的影响。 2、社会文化环境对国际市场营销的营销 3、师生互动：自己家乡的商业习惯 4、政治、法律环境对国际市场营销的营销 5、案例分析：“安利”公司在中国的两次转型 6、科技环境对国际市场营销的影响		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 思考题第 1 题		
七、课后小结： 各种环境对国际营销的影响		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 6 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 6 周 3-4 节 2017 年 10 月 15 日		
第四章 国际市场调查与预测		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
让学生理解企业为何需要进行国际市场营销调研		
二、内容		
1、国际市场营销信息系统的含义与构成	20min	
2、国际市场调研的作用、类型和程序	20min	
3、两种类型的国际市场调研组织机构	20min	
4、案例分析	30min	
三、重点，难点及处理方法		
国际市场调研的程序		
四、教学过程		
案例导入、概念讲授		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 国际市场营销教研的方法与作用		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 7 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学----袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 7 周 1-2 节 2017 年 10 月 20 日		
第四章 国际市场调查与预测		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
了解国际市场预测的步骤		
二、内容		
1、国际市场预测的步骤	60min	
2、案例互动	30min	
三、重点，难点及处理方法		
需要用到统计学方法		
四、教学过程		
1、介绍国际市场预测方法		
2、运用实际例子说明如何使用预测方法		
3、师生互动：可口可乐公司的沉浮		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 思考题第 3、4、5 题		
七、课后小结： 如何对国际市场进行预测		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 78 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 7 周 3-4 节 2017 年 10 月 22 日		
第五、六章 目标市场与进入 第 1 小节 国际目标市场策略		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
了解国际目标市场细分的目的、标准和步骤		
二、内容		
目标市场细分的目的、标准和步骤	25min	
国际目标市场的选择策略	25min	
几种主要的国际目标市场策略	15min	
目标市场市场的进入模式	15min	
课堂总结	10min	
三、重点，难点及处理方法		
影响企业进入国际模式选择的主要因素， 处理方法：通过分为内外两部分因素解释		
四、教学过程		
1、开篇案例		
2、课堂授课		
3、师生互动		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 通过学习本章，学生了解国际市场细分的步骤以及意义。		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 9 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学----袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 8 周 1-2 节 2017 年 10 月 27 日		
练习：国际目标市场策略		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过练习更扎实地了解企业应如何对细分市场进行深入调研与评价		
二、内容		
1. 做思考题 1. 2. 3 题并讲解	40min	
2. 通过学生提问了解学生较为薄弱的地方	40min	
3. 总结本章重难点	10min	
四、重点，难点及处理方法		
无		
五、教学过程		
讲解题目		
师生互动		
五、教具，课件及挂图		
课本，课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 学生通过练习了解国际市场的意义和标准有哪些。并能简述国际目标市场营销的基本战略。		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 10 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学---袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 8 周 3-4 节 2017 年 11 月 29 日		
第五、六章 目标市场与进入 第二节 国际市场竞争战略		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
学会产业环境分析和竞争对手分析方法		
二、内容		
1. 产业环境分析方法		20min
2. 竞争对手分析方法		20min
3. 一般国际竞争战略的基本类型、实施方式和适用条件		20min
4. 国际战略联盟的类型、形式		20min
5. 国际战略联盟的有效运行原则		10min
三、重点，难点及处理方法		
产业环境分析以及竞争对手分析方法		
四、教学过程		
1、案例导入		
2、师生互动（产业环境分析以及竞争对手分析方法）		
3、总结本堂重难点		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 通过学习本章，学生了解一般国际经营竞争战略包括低成本战略、差异化战略和重点集中战略。		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 11 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 9 周 1-2 节 2017 年 11 月 3 日		
练习： 国际市场竞争战略		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
加深学生对产业环境分析和竞争对手分析方法的认识		
二、内容		
1. 回顾本小节内容	30min	
2. 并做课后练习题进行巩固	60min	
3.		
三、重点，难点及处理方法		
分析产业竞争的 5 种基本力量对行业的影响		
四、教学过程		
结合案例分析课后练习题		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 思考题 1-5 题		
七、课后小结： 通过本节课的学习，学生能简述一般国际竞争战略的实施方法并运用实例		
说明		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 12 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 9 周 3-4 节 2017 年 11 月 5 日		
第七章 国际产品与品牌策略 第一小节 国际产品策略		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
令学生有产品体征概念，树立产品整体观		
二、内容		
1. 讲述产品整体概念，树立产品整体观		35min
2. 国际市场产品的标准化与差异化的使用条件和新产品开发		25min
3. 运用生命周期理论指导国际市场营销活动		30min
三、重点，难点及处理方法		
运用生命周期理论指导国际市场营销活动		
四、教学过程		
1. 课堂授课		
2. 师生互动		
3. 案例分析		
4.		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结：		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 13 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学----袁晓丽、雷银生著
2015- 2016 学年、第一学期第 10 周 1-2 节 2014 年 11 月 10 日		
第七章	国际产品与品牌策略	第二小节 国际品牌策略
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握产品生命周期（PLC）、国际产品生命周期（IPLC）、新产品的概念和分类、新产品开发的程序、新产品市场扩散过程等内容。		
二、内容		
1、产品生命周期策略		45min
2、国际新产品开发		30min
3、小结及作业布置		10min
三、重点，难点及处理方法		
难点：产品生命周期（PLC）策略。		
处理方法：通过案例讲解、分析来加深学生对知识的理解，训练其思维。		
四、教学过程		
见讲义		
五、教具，课件及挂图；多媒体设备、PPT 课件。		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 内容贴近实践，详略得当。		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 14 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 10 周 3-4 节 2017 年 11 月 12 日		
第八章 国际市场定价策 1、影响定价的因素		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握国际市场定价目标、国际市场定价依据、成本导向定价法、需求导向定价法和竞争导向定价法等内容。		
二、内容		
1、国际市场定价的目标与依据		40min
2、国际市场产品定价的方法		35min
3、小结及作业布置		15min
三、重点，难点及处理方法		
重点：国际市场定价目标、国际市场定价依据、成本导向定价法、需求导向定价法和竞争导向定价法		
四、教学过程		
详见讲义		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 学生反应不够热烈，可能因天气较冷有关		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 15 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 11 周 1-2 节 2017 年 11 月 17 日		
练习：影响定价的因素		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握国际市场定价目标、国际市场定价依据、成本导向定价法、需求导向定价法和竞争导向定价法等内容。		
二、内容		
1、分析格兰仕的定价政策	40min	
2、让学生给自己所选产品定价	50min	
4、重点，难点及处理方法		
难点：如何将理论知识赋予实践		
四、教学过程		
师生互动		
学生讨论		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 思考题第 4 题、第 5 题		
七、课后小结：让学生加入课堂讨论，增加他们的兴趣		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 16 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2015 - 2016 学年、第一学期第 11 周 3-4 节 2017 年 11 月 19 日		
第八章 国际市场定价策 2、影响定价的因素		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握国际市场定价目标、国际市场定价依据、成本导向定价法、需求导向定价法和竞争导向定价法等内容。		
二、内容		
1、国际市场定价的目标与依据	40min	
2、国际市场产品定价的方法	35min	
3、小结及作业布置	15min	
三、重点，难点及处理方法		
难点：成本导向定价法、需求导向定价法和竞争导向定价法；处理方法：通过案例讲解、分析来加深学生对知识的理解，训练其思维。		
四、教学过程		
详见讲义		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 思考题 第 3 题		
七、课后小结： 引例还需要加强，才能调动学生积极性		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 17 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 12 周 1-2 节 2017 年 11 月 24 日		
第八章 国际市场定价策 练习讲解		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握国际市场定价策略类型、国际市场价格的管理与控制		
跨国公司定价策略等内容。		
二、内容		
1、对“价格屠夫”格兰仕案例进行深入讨论	45min	
2、让学生分析为何格兰仕能够成功的原因	45min	
三、重点，难点及处理方法		
国际市场定价的策略		
四、教学过程		
学生讨论 小组分享		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 气氛活跃，学生思维很广		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 18 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学---袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 12 周 3-4 节 2017 年 11 月 26 日		
第八章 国际市场定价策 2、国际定价方法		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
让学生了解和掌握国际市场定价策略类型、国际市场价格的管控与控制、		
二、内容		
1 国际市场价格的管控与控制	45min	
2、跨国公司定价策略	45min	
三、重点，难点及处理方法		
国际市场定价策略类型、跨国公司定价策略；		
四、教学过程		
详见讲义		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 案例还需要完善，才能增强学生主动性		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 19 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学----袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 13 周 1-2 节 2017 年 12 月 1 日		
第八章 国际市场定价策 本节练习		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过实战案例了解跨国公司如何对所生产产品进行定价		
二、内容		
1、 分析联合利华公司以及生产产品	45min	
2、 对不同产品进行定价	45min	
三、重点，难点及处理方法		
在不同地区对于同一种产品定价是否应该一致？		
四、教学过程		
学生讨论，小组分享		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 联合利华案例分析		
七、课后小结： 学生喜欢贴近他们生活的案例		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 20 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学---袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 13 周 3-4 节 2017 年 12 月 3 日		
第九章 国际分销渠道策略 1、国际分销渠道模式、类型		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握分销渠道与国际分销渠道的概念、国际分销渠道模式、国际		
分销渠道组织系统、中间商的作用、国际中间商的类型和厂家自设出口机构等内容。		
二、内容		
1、国际分销渠道模式	40min	
2、国际分销渠道类型	40min	
3、总结	10min	
三、重点，难点及处理方法		
重点：国际分销渠道模式、国际分销渠道组织系统、国际中间商的类型；		
四、教学过程		
详见讲义		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 分销与学生生活相关，让他们多提生活中例子以培养他们兴趣		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 21 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学----袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 14 周 1-2 节 2017 年 12 月 8 日		
国际分销渠道策略 1、国际分销渠道模式、类型		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握分销渠道与国际分销渠道的概念、国际分销渠道模式、国际		
分销渠道组织系统、中间商的作用、国际中间商的类型和厂家自设出口机构等内容。		
二、内容		
1、国际市场的中间商分析	45min	
2、案例分析	45min	
5、重点，难点及处理方法		
难点：国际分销渠道模式；处理方法：通过案例讲解、分析来加深学生对知识的理解，训练其思维。		
四、教学过程		
1、课堂讲授		
2、案例分析		
3、师生互动		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 思考题第 4 题		
七、课后小结： 内容贴近实践，详略得当。讲解层次清晰，深入浅出。引例略为少点，互动性		
不够，感觉比较平淡。		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 22 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学---袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 14 周 3-4 节 2017 年 12 月 10 日		
第九章 国际分销渠道策略 2、国际分销渠道决策、管理		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握影响企业国际市场销售渠道决策的因素、国际市场中间商选择、国际分销渠道决策、国际市场分销渠道中的矛盾、国际市场分销渠道成员控制与管理及国际市场分销渠道的改进等内容。		
二、内容		
1、影响企业国际市场销售渠道决策的因素	20min	
2、国际市场中间商选择	20min	
3、国际市场分销渠道中的矛盾	20min	
4、国际市场分销渠道成员控制与管理	30min	
三、重点，难点及处理方法		
重点：无		
四、教学过程		
案例导入 师生互动		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 思考题 第 1 题		
七、课后小结：		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 23 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学---袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 15 周 1-2 节 2017 年 12 月 15 日		
第二、三章 国际市场营销环境		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
理解国际市场营销的各种环境对国际营销的影响通过本次课的教学，让学生了解和掌握影响企业国际市场销售渠道决策的因素、国际市场中间商选择、国际分销渠道决策、国际市场分销渠道中的矛盾、国际市场分销渠道成员控制与管理 and 国际市场分销渠道的改进等内容。		
二、内容		
1、国际市场销售渠道的管理	65min	
2、小结及作业布置	25min	
三、重点，难点及处理方法		
难点：国际市场中间商选择、国际市场分销渠道成员控制与管理；处理方法：通过案例讲解、分析来加深学生对知识的理解，训练其思维。		
四、教学过程		
1. 案例导入 2. 案例分析：“安利”公司在中国的两次转型 3. 学生讨论		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 思考题第 1 题		
七、课后小结： 内容贴近实践，详略得当。		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 24 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 15 周 3-4 节 2017 年 12 月 17 日		
第十章 国际促销策略 1、广告、人员推销		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握促销的涵义、促销组合、促销的基本策略、国际广告的特点及其发展概况、国际广告决策、影响国际广告的主要限制因素、国际广告代理制度等内容。		
二、内容		
1、促销与促销组合	35min	
2、国际广告策略	40min	
3、小结及作业布置	15min	
三、重点，难点及处理方法		
促销组合、促销的基本策略、国际广告决策、影响国际广告的主要限制因素；难点：促销组合、促销的基本策略；处理方法：通过案例讲解、分析来加深学生对知识的理解，训练其思维。		
四、教学过程		
详见讲义		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结：学生反应良好，课堂气氛活跃。		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 25 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学----袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 16 周 1-2 节 2017 年 12 月 22 日		
第十章 国际促销策略 本节练习		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
让学生通过实践了解国际广告决策、影响国际广告的主要限制因素、国际广告代理制度等内容。		
二、内容		
1、让学生为自己喜欢的产品设计广告	45min	
2、针对“耐克”广告分析广告做得好和不好的地方	30min	
3、总结	15min	
三、重点，难点及处理方法		
难点：需要将所学理论知识结合生活中实例进行分析		
四、教学过程		
小组讨论并分享		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 耐克广告案例分析		
七、课后小结： 将学生发言进行总结，并将回答较出色的学生答案与学生深入分析		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 26 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学----袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 16 周 3-4 节 2017 年 12 月 24 日		
第十章 国际促销策略 2、营业推广、公共关系		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
本次课的教学目标：通过本次课的教学，让学生了解和掌握国际人员推销的概念、人员推销的任务、国际人员推销的步骤和国际推销人员管理。		
二、内容		
1、国际人员推销的概念	15min	
2、人员推销的任务	35min	
3、国际人员推销的步骤	15min	
4、国际推销人员管理	30min	
5、小结及作业布置	5min	
三、重点，难点及处理方法		
重点：人员推销的任务、国际人员推销的步骤；难点：国际人员推销的步骤；处理方法：通过案例讲解、分析来加深学生对知识的理解，训练其思维。		
四、教学过程		
详见讲义		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 简述国际人员推销的步骤。		
七、课后小结： 内容安排详略得当，讲解深入浅出。		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 27 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 17 周 1-2 节 2017 年 12 月 29 日		
第十章 国际促销策略 本节练习		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过实践让学生了解和掌握国际人员推销的概念、人员推销的任务、国际人员推销的步骤和国际推销人员管理。		
二、内容		
1、分析各个地区人员推销的步骤差异	40min	
2、各个地区人员推销有效性	40min	
3、总结	10min	
三、重点，难点及处理方法		
四、教学过程		
师生互动 学生讨论 小组分享		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导	简述各国国际人员推销的步骤的差异	
七、课后小结： 学生思维敏捷，想法新颖		

广东工贸职业技术学院

教师授课教案

第 28 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 17 周 3-4 节 2018 年 12 月 31 日		
第十一、十二章 服务营销、营销管理		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法； 四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导； 七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握服务的分类与特征、服务营销的本质与特征、国际服务营销的定位战略和国际服务营销的优质服务战略等内容。		
二、内容		
1、服务与服务营销		45min
2、国际服务营销战略		35min
3、小结及作业布置		10min
三、重点，难点及处理方法		
重点：服务营销的本质与特征、国际服务营销的定位战略和国际服务营销的优质服务战略； 难点：国际服务营销的优质服务战略； 处理方法：通过案例讲解、分析来加深学生对知识的理解，训练其思维。		
四、教学过程		
1、案例导入 2、师生互动		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 简述服务营销的本质与特征。		
七、课后小结： 本章内容较为枯燥，应更多引入案例提高学生积极性		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 29 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学——袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 18 周 1-2 节 2018 年 1 月 5 日		
第十一、十二章 服务营销、营销管理		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法； 四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导； 七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
通过本次课的教学，让学生了解和掌握国际市场服务产品策略、国际市场服务价格策略、国际市场服务分销策略、国际市场服务促销与沟通策略、国际服务人员管理策略、国际服务有形展示策略和国际服务过程管理等内容。		
二、内容		
1、国际市场服务产品策略	15 min	
2、国际市场服务价格策略	15 min	
3、国际市场服务分销策略	20 min	
4、国际市场服务促销与沟通策略	10 min	
5、国际服务人员管理策略	10 min	
6、国际服务有形展示策略	10 min	
7、国际服务过程管理	10 min	
三、重点，难点及处理方法		
重点：国际市场服务产品策略、国际市场服务价格策略、国际市场服务分销策略、国际市场服务促销与沟通策略、国际服务有形展示策略；难点：国际服务有形展示策略；处理方法：通过案例讲解、分析来加深学生对知识的理解，训练其思维。		
四、教学过程		
1、案例导入		
2、师生互动		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导 试述国际服务有形展示策略的主要内容。		
七、课后小结： 让学生参与到讨论中，增加学生动脑能力		

广东工贸职业技术学院

教 师 授 课 教 案

第 30 页

17 国贸 4 班	课程：国际市场营销学	使用教材：国际市场营销学----袁晓丽、雷银生著
2017 - 2018 学年、第一学期第 18 周 3-4 节 2018 年 1 月 7 日		
考试复习		
教案内容：一，本次课的教学目标；二，内容及课时分配；三，重点，难点及处理方法；四，教学过程（也可另用备课纸）；五，教具，课件及挂图；六，作业及辅导；七，课后小结。写是只写序号后即写该项内容。		
一、教学目标		
帮助学生梳理整本书重难点		
二、内容		
1、重点的理论概括 2、重点能力的提炼		
三、重点，难点及处理方法		
四、教学过程		
梳理重难点 解答疑问		
五、教具，课件及挂图		
课件		
六、作业及辅导		
七、课后小结： 学生有些知识能需反复强调才能记住		