

<<精细化学品推销技术>>

图书基本信息

书名：<<精细化学品推销技术>>

13位ISBN编号：9787122145826

10位ISBN编号：7122145824

出版时间：2012-9

出版时间：化学工业出版社

作者：胡英华 主编

页数：80

字数：128000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<精细化学品推销技术>>

前言

辽宁石化职业技术学院是于2002年经辽宁省政府审批,辽宁省教育厅与中国石油锦州石化公司联合创办的与石化产业紧密对接的独立高职院校,2010年被确定为首批“国家骨干高职立项建设学校”。

多年来,学院深入探索教育教学改革,不断创新人才培养模式。

2007年,以于雷教授《高等职业教育工学结合人才培养模式理论与实践》报告为引领,学院正式启动工学结合教学改革,评选出10名工学结合教学改革能手,奠定了项目化教材建设的人才基础。

2008年,制定7个专业工学结合人才培养方案,确立21门工学结合改革课程,建设13门特色校本教材,完成了项目化教材建设的初步探索。

2009年,伴随辽宁省示范校建设,依托校企合作体制机制优势,多元化投资建成特色产学研实训基地,提供了项目化教材内容实施的环境保障。

2010年,以戴士弘教授《高职课程的能力本位项目化改造》报告为切入点,广大教师进一步解放思想、更新观念,全面进行项目化课程改造,确立了项目化教材建设的指导理念。

2011年,围绕国家骨干校建设,学院聘请李学锋教授对教师系统培训“基于工作过程系统化的高职课程开发理论”,校企专家共同构建工学结合课程体系,骨干校各重点建设专业分别形成了符合各自实际、突出各自特色的人才培养模式,并全面开展专业核心课程和带动课程的项目导向教材建设工作。

学院整体规划建设的“项目导向系列教材”包括骨干校5个重点建设专业(石油化工生产技术、炼油技术、化工设备维修技术、生产过程自动化技术、工业分析与检验)的专业标准与课程标准,以及52门课程的项目导向教材。

该系列教材体现了当前高等职业教育先进的教育理念,具体体现在以下几点:在整体设计上,摒弃了学科本位的学术理论中心设计,采用了社会本位的岗位工作任务流程中心设计,保证了教材的职业性;在内容编排上,以对行业、企业、岗位的调研为基础,以对职业岗位群的责任、任务、工作流程分析为依据,以实际操作的工作任务为载体组织内容,增加了社会需要的新工艺、新技术、新规范、新理念,保证了教材的实用性;在教学实施上,以学生的能力发展为本位,以实训条件和网络课程资源为手段,融教、学、做为一体,实现了基础理论、职业素质、操作能力同步,保证了教材的有效性;在课堂评价上,着重过程性评价,弱化终结性评价,把评价作为提升再学习效能的反馈工具,保证了教材的科学性。

目前,该系列校本教材经过校内应用已收到了满意的教学效果,并已应用到企业员工培训工作中,受到了企业工程技术人员的高度评价,希望能够正式出版。

根据他们的建议及实际使用效果,学院组织任课教师、企业专家和出版社编辑,对教材内容和形式再次进行了论证、修改和完善,予以整体立项出版,既是对我院几年来教育教学改革成果的一次总结,也希望能够对兄弟院校的教学改革和行业企业的员工培训有所助益。

感谢长期以来关心和支持我院教育教学改革的各位专家与同仁,感谢全体教职员工的辛勤工作,感谢化学工业出版社的大力支持。

欢迎大家对我们的教学改革和本次出版的系列教材提出宝贵意见,以便持续改进。

辽宁石化职业技术学院院长 2012年春于锦州

<<精细化学品推销技术>>

内容概要

《精细化学品推销技术》以精细化学品为主要推销产品，以具有代表性工业原料类精细化学品——润滑油添加剂的推销过程为主线，同时融入日用化学品推销所面临的常见问题，以精细化学品生产技术专业毕业生从事推销员职业为切入点，介绍了一个新手如何从面试开始，逐步完成一次完整推销活动的全过程。

以“项目化教学、任务驱动”的形式，对推销流程各环节进行详细介绍，并由学生自主完成指定产品的推销工作。

《精细化学品推销技术》可作为高等职业教育的精细化工类、石油化工类、轻化工类专业教材使用，也可以作为从事精细化工产品生产、销售企业推销培训参考用书。

<<精细化学品推销技术>>

书籍目录

本书以精细化学品为主要推销产品，以具有代表性工业原料类精细化学品——润滑油添加剂的推销过程为主线，同时融入日用化学品推销所面临的常见问题，以精细化学品生产技术专业毕业生从事推销员职业为切入点，介绍了一个新手如何从面试开始，逐步完成一次完整推销活动的全过程。以“项目化教学,任务驱动”的形式，对推销流程各环节进行详细介绍，并由学生自主完成指定产品的推销工作。

本书可作为高等职业教育的精细化工类,石油化工类,轻化工类专业教材使用，也可以作为从事精细化工产品生产,销售企业推销培训参考用书。

<<精细化学品推销技术>>

章节摘录

学习情境背景1 学习情境一认识精细化学品推销2 任务一认识精细化学品推销2 【任务布置】2 【任务分析】2 【必备知识】3 一,推销的涵义3 二,推销三要素3 三,精细化学品的推销方式4 四,精细化学品推销员的综合素质和岗位职责4 五,精细化学品推销的基本流程5 【任务实施】6 【考核评估】7 【拓展练习】7 任务二认识网络推销8 【任务布置】8 【任务分析】8 【必备知识】8 一,网络推销的方式9 二,网络推销的功能9

<<精细化学品推销技术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>