

教 案

2025-2026 学年第一学期

课程名称 宝石体验馆营销实战二

专业班级 宝石 24 级全体

总学时数 36 学时

任课教师 熊南颖、杨宇、钟祥涛

课程基本信息

课程名称	宝石体验馆营销实战二			
课程性质	实践课	学分	2	
学时	总学时： 36 学时，其中：课堂讲授 0 学时；课内实验/实训 36 学时。			
开课部门	机电工程系	任课教师	熊南颖、钟祥涛、杨宇	
授课专业、班级	宝石 24 级全体学生	开课学期	第三学期	
成绩评定	平时成绩占 0 %；期末成绩占 100 %	考核方式	考查	
选用教材	书 名	主 编	出版社	出版日期
本课程在本专业人才培养方案中的地位和作用	宝石鉴定是全日制专科宝石鉴定与加工技术专业学生必修的专业课，是一门实践性、技能性很强的课程，学生须综合运用宝石学基础的理论知识和熟悉首饰营销、商务礼仪等课程的基础上，通过大量实战实训训练提高技能。			
本课程教学目标	<ol style="list-style-type: none"> 1、 掌握常用珠宝知识，能够对饰品进行正确讲解 2、 掌握门店销售的标准流程； 3、 掌握门店销售的礼仪规范； 4、 掌握实战而规范的销售技巧； 5、 掌握市场研究分析方法，具备提出针对性的市场推广方案的能力； 			
素质(思政)内容与要求	<p>一、《宝石体验馆营销实战二》具有以德立身、以德施教、美学熏陶、道德比拟、意志磨炼等思想政治教育价值；</p> <p>二、加强其课程思政建设和强化实施过程以及提升教师思政素养是实现其思政价值的重要方面；</p> <p>三、学院办好、教师上好、学生学好《宝石学》课程思政是其思政价值实现的重要条件。</p> <p>四、通过实训项目任务，认识、学会团队合作的重要性，培养学生的团队协作能力和沟通能力，同时强调诚信、责任和公平竞争的重要性。</p>			
学生用主要参考资料	<p>李娅莉：2002，《宝石学基础教程》，地质出版社。</p> <p>郭守国：1997，《宝玉石学教程》，科学出版社。</p>			

《宝玉石体验馆营销实战二》教案

一、项目课程基本信息

项目课程实践学时数：36

项目课程适用对象：宝石 24 级全体学生

二、项目设计的教学目标和要求

项目名称：宝玉石体验馆营销实战二

项目实施方式：体验馆的经营采用定价销售由学生组成营销团队，轮流站台。在实践期将学生分为 8—10 人的销售小组，负责两周的宝玉石体验馆销售。在实践过程中，每位同学需要参与组织一次营销活动并撰写营销方案。

(一)项目设计思想：

第一、体验馆是实实在在对外经营的场所，学生未走出校门即可体验宝玉石销售的实际操作方法和技能。学生能够学到玉器营销方法、商品入库出账、客户洽谈艺术、玉器摆挂件方法、销的方法和技能，实现专业实训和生产经营无缝对接。

第二、集“产、学、研、销”于一体，提高学生的宝玉石鉴赏能力、加工能力和艺术设计能力。经过营销过程的玉器评价、玉器价格内涵的体验、学生玉雕作品的展销，学生进一步明确玉器作品的艺术价值和鉴定方法，作品设计创意，扎扎实实的实现从鉴定到设计再到营销的全方位个人职业技能训练。

第三，以宝玉石体验馆为载体，依托贵雅公司的电商平台，学生进行网上营销，可以使用手机进行微商销售体验，使宝玉石体验馆成为我们校内的微商基地。

第四，扎实实施从“鉴定—设计—制作—营销”的全方位个人职业技能教学培训。

第五，明确当前宝玉石产品创作的发展趋势,通过营销体验，对于社会的玉器流行款式、艺术评价、热销产品等有更进一步的了解,在校园便知晓玉器产业发展方向。

(二)项目课程的知识目标和要求：

1、掌握常用珠宝知识，能够对饰品进行正确讲解

- 2、掌握门店销售的标准流程；
- 3、掌握门店销售的礼仪规范；
- 4、掌握实战而规范的销售技巧；
- 5、掌握市场研究分析方法，具备提出针对性的市场推广方案的能力；

三、课程内容

各项目小组与指导老师商议，根据各组项目实施方式的不同安排课内或者课外实训进行。

项目一 珠宝翡翠认识

1、学时：4

2、实训内容

钻石 4C、产地、工艺、镶嵌等，红蓝宝石产地、种类、价值，碧玺产地、种类、价值，欧泊产地、鉴赏、价值，水晶产地、种类、价值，托帕石、橄榄石、石榴石等镶嵌类饰品价格及发展趋势，翡翠来历及种类，翡翠挂件寓意，翡翠 A\B\C 货区分。

3、实训方法

收集资料和相关信息，通过小组充分讨论及调查，在指导老师指导下完成项目。

4、实训目标

- (1) 了解掌握镶嵌类饰品珠宝知识
- (2) 掌握常用珠宝知识

5、实训重点和难点

掌握常见珠宝种类的知识

项目二 首饰认识

1、学时：4

2、实训内容

贵金属的种类及常见贵金属饰品（黄金、铂金、钯金、白银、K 金等）质量、价格、款式。

3、实训方法

收集资料和相关信息，通过小组充分讨论及调查，在指导老师指导下完成项目。

4、实训目标

- (1) 了解掌握黄、铂金、K 金、白银首饰基本知识
- (2) 了解钯金、镀金等流行首饰基本知识

5、实训重点和难点

掌握黄、铂金、K 金、白银首饰基本知识

项目三 门店销售的标准流程

1、学时：4

2、实训内容

珠宝珠宝导购实战销售技巧。

3、实训方法

收集资料和相关信息，通过小组充分讨论，小组成员分任务完成，由 1 人执笔完成

4、实训目标

- (1) 掌握门店销售的标准流程
- (2) 了解产品定位和目标人群定位

5、实训重点和难点

掌握门店销售的标准流程

项目四 门店销售的礼仪规范

1、学时：4

2、实训内容

珠宝首饰销售技巧

3、实训方法

收集资料和相关信息，通过小组充分讨论及调查，在指导老师指导下完成项目

4、实训目标

- (1) 掌握门店销售的礼仪规范
- (3) 珠宝珠宝导购实战销售技巧

5、实训重点和难点

掌握门店销售的礼仪规范

项目五 网络珠宝销售技巧

1、学时：4

2、实训内容

电子商务基础和网络营销实务

3、实训方法

详细分析项目的推广，结合电子商务趋势，进行网络营销推广与应用

4、实训目标

- (1) 珠宝首饰网络营销模式的选择和应用
- (2) 珠宝首饰电子商务思维
- (3) 网络营销技能

5、实训重点和难点

珠宝首饰网络营销模式的选择和应用

项目六 珠宝首饰市场研究分析方法

1、学时：8

2、实训内容

环境分析方法；数据的收集方法；信息的处理；综合归纳整理等

3、实训方法

收集资料和相关信息，通过小组充分讨论，小组成员分任务完成一次营销活动——体验馆内营销、宿舍走访、学院广场摆摊等等营销活动。

4、实训目标

- (1) 参与组织一次营销活动并撰写营销方案
- (2) 数据的收集、整理及分析的能力

5、实训重点和难点

撰写营销方案

项目七 首饰销售推广方案

1、学时：8

2、实训内容

市场营销；市场调查实务；营销策划实务

3、实训方法

实施市场调查，通过讨论，进行市场推广预测，由小组成员分任务完成。

4、实训目标

- (1) 由小组成员分任务完成一次公众号推文
- (2) 综合分析市场情况，拟定有效的市场推广方案

5、实训重点和难点

文案的撰写及发布

四、项目课程的教学进度设计

《宝玉石体验馆营销实战二》实践课程执行计划表

时间	学时	教学内容	指导教师	实施地点	学生要求
2-17周	8	掌握常用珠宝知识，能够对饰品进行正确讲解	钟祥涛、熊南颖、杨宇	宝玉石体验馆	全部
	4	门店销售的标准流程	钟祥涛、熊南颖、杨宇	宝玉石体验馆	全部
	4	门店销售的礼仪规范	钟祥涛、熊南颖、杨宇	宝玉石体验馆	全部
	4	网络珠宝销售技巧	钟祥涛、熊南颖、杨宇	宝玉石体验馆	全部
	8	珠宝首饰市场研究分析方法	钟祥涛、熊南颖、杨宇	宝玉石体验馆	全部
	8	首饰销售推广方案	钟祥涛、熊南颖、杨宇	宝玉石体验馆	全部

五、项目课程的考核设计

全部学生组合成 8-10 人的若干组。

学生个人成绩分为两个部分：过程考核（60%）和期末综合考核（40%）。

第一个部分：课程考核包括过程考核占 60%：其中个人成绩占 30%，小组成绩占 30%；

个人成绩 30%的组成：①各任务小组学生自评分，占 5%；②各任务小组负责人评分 10%，③各任务小组指导老师对小组个人评分 15%；

小组成绩 30%的组成：①各任务小组负责人自评分，占 5%；②各任务小组指导老师评分，占 10%，③各所有指导老师在各任务小组创业计划书进行初步展示后综合评分，占 15%；

第二部分：期末综合考核占 40%，全部为小组成绩。