

揭阳职业技术学院教学日历

二〇二五 ~ 二〇二六 学年第 一 学期

授课计划时数:	54 学时
授 课 周 数:	18 学时
每周教学时数:	3 学时

专 业 _____ 市场营销 _____
班 别 _____ 市场营销 241 _____
任课教师 _____ 谢 珊 _____
课程名称 _____ 销售管理 _____
教材名称 _____ 销售管理 _____

系主任（签名） _____

二〇二五 年 9 月 10 日填

周次	日期	时数	教学方式	教学内容	备注
1	9月8日至 9月14日	2	讲授 + 课内实操	课程介绍 项目一 建立职业认识和目标 任务一 认识销售与销售管理	
2	9月15日至 9月21日	2	讲授 + 课内实操	任务一 认识销售与销售管理	
3	9月22日至 9月28日	2	讲授 + 课内实操	任务二 从销售做起	
4	9月29日至 10月5日	2	讲授 + 课内实操	任务三 做一名合格的销售经理	
5	10月6日至 10月12日	2	讲授 + 课内实操	任务三 做一名合格的销售经理	
6	10月13日至 10月19日	2	讲授 + 课内实操	项目二 打造销售团队 任务一 构建销售团队	
7	10月20日至 10月26日	2	讲授 + 课内实操	任务二 招聘销售人员	
8	10月27日至 11月2日	2	讲授 + 课内实操	任务三 培训销售人员	
9	11月3日至 11月9日	2	讲授 + 课内实操	任务四 设计销售薪酬	

周次	日期	时数	教学方式	教学内容	备注
10	11月10日至 11月16日	4	讲授 + 课内实操	任务五 激励销售人员 任务六 考核销售人员	
11	11月17日至 11月23日	4	讲授 + 课内实操	项目二 销售规划 任务一 制定销售计划 一、销售计划的重要性 二、销售预测	
12	11月24日至 11月30日	4	讲授 + 课内实操	三、销售目标的确定 四、制定销售策略	
13	12月1日至 12月7日	4	讲授 + 课内实操	五、编写销售计划	
14	12月8日至 12月14日	4	项目实训 (室外 指导)	六、计划的执行、控制和反馈	
15	12月15日至 12月21日	4	项目实训 (室外 指导)	分组进行调研和数据整理分析，完成制定销售计划的实训 项目成果展示及检查	教室外校园 内分组实训
16	12月22日至 12月28日	4	讲授 + 课内实操	任务二 分配销售定额	
17	12月29日至 1月4日	4	讲授 + 课内实操	项目四 销售过程控制 任务一 分析销售情况 任务二 回款管理	
18	1月5日至 1月11日	4	讲授 + 课内实操	任务三 控制销售成本	

说明：此表一式四份，由任课教师填写，于开学前一周内交系办公室，由系主任审核。一份由教师保存；一份由教师所在系办公室和学生所在系办公室作为“教师业务档案”保存；一

份送教务处备案。