

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 241、宝石（专本）

241、宝石（3+）241

总学时数 36 学时

任课教师 熊南颖、钟祥涛、杨宇

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 241、宝石（专本）241、 宝石（3+）241	开课学期	2025-2026 第一学期	
成绩评定	平时成绩占 <u>60</u> %；期末成绩占 <u>40</u> %	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	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；			

<p>素质(思政) 内容与要求</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 通过一整套的产学研实践，培养学生分析问题解决问题的能力，学以致用，服务社会。 2. 通过销售实践，培养学生的职业道德，引导学生自觉遵守行业规范和法律法规，树立诚信经营的理念。 3. 通过产品设计培养学生的匠人精神。
<p>学生用主要 参考资料</p>	<p>李娅莉：2002，《宝石学基础教程》，地质出版社。 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 241、宝石（专本）241、宝石（3+）241

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	宝玉石体验馆	全部
	4	门店销售的标准流程	钟祥涛、熊南颖	宝玉石体验馆	全部
	4	门店销售的礼仪规范	钟祥涛、熊南颖	宝玉石体验馆	全部
	4	网络珠宝销售技巧	钟祥涛、熊南颖	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	宝玉石体验馆	全部
	8	首饰销售推广方案	钟祥涛、熊南颖	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。