

揭阳职业技术学院教学日历

二〇二四~二〇二五学年第二学期

授课计划时数:	54	学时
授 课 周 数:	18	周次
每周教学时数:	2-4	学时

专业 市场营销 班别 市场营销 231

任课教师 林书晨

课程名称 现代推销

教材名称 现代推销

系主任（签名）_____

2025 年 2 月 1 日 填

揭阳职业技术学院教务处编制

周次	日期	时数	教学方式	教学内容	备注
1	2月17日至 2月23日	4	讲授 案例分析	推销概述（1） 推销概述（2）	
2	2月24日至 3月2日	4	讲授 案例分析	推销概述（3） 推销要素与推销模式（1）	
3	3月3日至 3月9日	4	讲授 案例分析	推销要素与推销模式（2） 推销要素与推销模式（3）	
4	3月10日至 3月16日	4	讲授 案例分析	推销准备（1） 推销准备（2）	
5	3月17日至 3月23日	4	讲授 案例分析	推销准备（3） 识别和寻找顾客（1）	
6	3月24日至 3月30日	4	讲授 案例分析	识别和寻找顾客（2） 识别和寻找顾客（3）	
7	3月31日至 4月6日	4	讲授 案例分析	约见和接近顾客（1） 约见和接近顾客（2）	
8	4月7日至 4月13日	4	讲授 案例分析	约见和接近顾客（3） 推销洽谈（1）	
9	4月14日至 4月20日	4	讲授 案例分析	推销洽谈（2） 推销洽谈（3）	
10	4月21日至 4月27日	2	讲授 案例分析	顾客异议的化解（1）	
11	4月28日至 5月4日	2	讲授 案例分析	顾客异议的化解（2）	
12	5月5日至 5月11日	2	讲授 案例分析	顾客异议的化解（3）	
13	5月12日至 5月18日	2	讲授 案例分析	促成成交（1）	
14	5月19日至	2	讲授 案例	促成成交（2）	

周次	日期	时数	教学方式	教学内容	备注
	5月25日		分析		
15	5月26日至 6月1日	2	实训	促成成交（3）	
16	6月2日至 6月8日	2	讲授 案例分析	推销服务与管理（1）	
17	6月9日至 6月15日	2	实训	推销服务与管理（2）	
18	6月16日至 6月22日	2	实训	推销服务与管理（3）	

说明：此表一式三份，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；扫描件送教务处备案。