

国家级“大学生校外实践教育基地”项目

创业营销

CHUANGYE YINGXIAO

主 编 卜庆娟

副主编 李朝辉



西南财经大学出版社

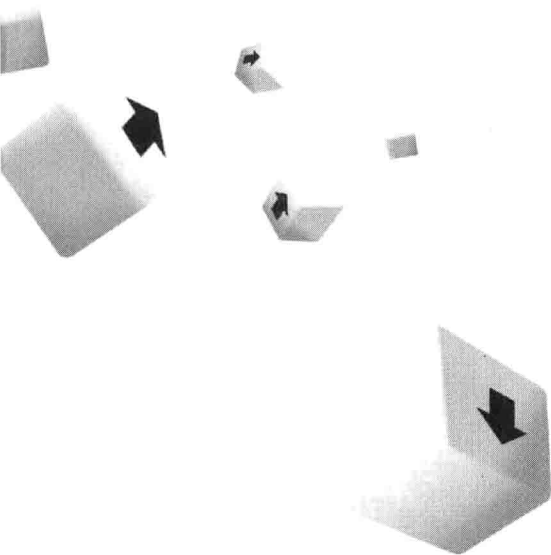
国家级“大学生校外实践教育基地”项目

创业营销

CHUANGYE YINGXIAO

主 编 卜庆娟

副主编 李朝辉



西南财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业营销/卜庆娟主编,李朝辉副主编. —成都:西南财经大学出版社, 2014. 7

ISBN 978 - 7 - 5504 - 1492 - 1

I. ①创… II. ①卜…②李… III. ①企业管理—市场营销学—高等学校—教材 IV. ①F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 158323 号

创业营销

主 编:卜庆娟

副主编:李朝辉

责任编辑:张明星

助理编辑:傅倩宇

封面设计:墨创文化

责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www.bookej.com
电子邮件	bookcj@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028 - 87353785 87352368
照 排	四川胜翔数码印务设计有限公司
印 刷	郫县犀浦印刷厂
成品尺寸	185mm × 260mm
印 张	12.75
字 数	290 千字
版 次	2014 年 8 月第 1 版
印 次	2014 年 8 月第 1 次印刷
印 数	1—2000 册
书 号	ISBN 978 - 7 - 5504 - 1492 - 1
定 价	28.00 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
3. 本书封底无本社数码防伪标志,不得销售。

山东省
基于四位一体理念的创业教育创新实验区系列教材
编 委 会

主 任：季桂起

副 主 任（以姓氏笔划为序）：

相子国 郑晓燕

委 员（以姓氏笔划为序）：

卜庆娟 王 能 王艳芹 左 力 刘士全
任天晓 吕志轩 张玉红 李玉霞 武 兵
杨 颖 杨淑萍 彭 萍 霍爱英

总序

人才培养质量是大学的生命线，人才培养模式改革是大学发展永恒的主题。作为新建地方性、应用型本科高校，人才培养有什么优势和特色，决定着学校的发展方向、前途和命运。自2007年3月起，德州学院组织全体教授认真学习研究了《教育部、财政部实施高等学校本科教学质量与教学改革工程的意见》和《教育部关于进一步深化本科教学改革 全面提高教学质量的若干意见》两个重要文件，先后出台了《德州学院关于深化教学改革 全面提高教学质量的意见》、《德州学院关于人才培养模式改革的实施意见》和《德州学院人才培养模式创新实验区建设与管理办法（试行）》三个执行文件。2009年年初，德州学院决定集全校之力，开展创业型人才培养模式创新实验区建设工作。

德州学院于2011年3月17日制定了《关于培养创新性应用型人才的意见》，提出了创新性应用型人才的教育改革思路。2011年10月，决定以经管类创业教育创新实验区建设为试点，集全校之力，开展创新创业型人才培养模式改革工作。同时明确了创业教育创新实验区的任务，即扎实开展创业型人才培养模式的理论研究和实践探索，总结培养创新性应用型人才的经验和教训，为创建山东省应用型人才特色名校提供理论支持和工作经验。2012年8月，该实验区——基于四位一体理念的创业教育创新实验区，被山东省教育厅评为省级人才培养模式创新实验区。

从国家与山东省经济发展战略来看，急需培养一大批创新性应用型人才。目前，我国经济正在从工业化初期向工业化中后期转变，以培养基础扎实的专业型人才为主要目标的人才培养模式暴露出了不能满足社会多元化需求的缺陷，造成了大量学生的就业困难。人才培养模式的改革，首先，需要转变教育理念。教育不能局限于知识的传授，教师的作用应该是培养学生的自学能力，注重发掘学生的特长，形成良好的个性品质，树立培养学生创新与创业精神的教育理念。其次，要调整培养目标。应该以适应地方经济和社会发展变化的岗位工作需要为导向，把培养目标转向知识面宽、能力强、素质高、适应能力强的复合型人才上来。同时，把质量标准从单纯的学术专业水平标准变成社会适应性标准。最后，要改变培养方式。要与社会对接和交流，要从封闭式走向开放式。同时，应该加快素质教育和能力培养内容与方法的改革，全面提升学生的社会适应能力和不同环境下的应变能力。把学生培养成为具有较高的创新意识、长于行动、敢担风险、勇担责任、百折不挠的创新创业型人才。

人才培养方案的改革是人才培养模式改革的首要工作。创新实验区工作小组对德州学院创业型人才培养目标从政治方向、知识结构、应用能力、综合素质、就业岗位、办学定位和办学特色等七个方面进行了综合描述，从经管类人才培养的知识结构、能力结构和综合素质三个方面进行了规格设计，针对每一项规格制定了相应的课程、实验、实习实训、专业创新设计、科技文化竞赛等教学环节培养方案，构建形成了以能力为主干，创新为核心，素质、知识、能力和就业和谐统一的理论教学体系、实践教学体系和创新创业教学体系。

人才培养内容与方法的改革是人才培养模式改革的核心内容。创新实验区工作小组提出，要以创业教育创新实验区系列教材编写与使用为突破口，利用3~5年时间，初步实现课堂教学从知识传授向能力培养的转型。这标志着德州学院人才培养模式改革进入核心和攻坚阶段，这既是良好的机遇，更面临巨大的挑战。

这套创业教育创新实验区系列教材编写基于以下逻辑过程：德州学院经济管理学院率先完成了创新性应用型人才培养理论教学体系、实践教学体系和创新创业教学体系的框架构建，其中，理论课程内容的创新在理论教学体系改革中居于核心和统领地位。该人才培养内容与方法的创新把专业课程划分为核心课程、主干课程、特色课程三类，分别采取不同的建设方案与建设措施，其中，核心课程建设按照强化专业知识、培养实践能力和提高学生素质的要求，划分为经典课程教材选用、案例与实训教程设计和教师教学指导设计三个环节进行建设。

这套创业教育创新实验区系列教材是在许许多多的人，包括学校教务处、学生处、经管学院教师和部分学生家长的共同努力下完成的，凝聚了大家的智慧和心血。希望这套教材能为新建本科高校的人才培养模式创新工作探索出一条成功的道路。

季桂起

2012年10月

前言

随着扩招的大学毕业生不断走向社会，国家和个人的就业压力越来越大。鼓励各种形式的创业无疑是解决就业压力的一种重要方式，国家和各级地方政府也出台了各种有力措施。例如，青岛市 2014 年出台了 7 项措施助大学生创业，并提供小额贷款。大学生已满 18 岁，其人生已经进入了成人阶段，但我国部分大学生表现出“五靠”：考大学靠压（家长监督学习）、报志愿靠拍（家长定）、上大学靠供（家长投资）、找工作靠关系（家长运作）、选择职业靠感觉（没有科学的分析，家长凭经验）。有关部门调查发现：大学生完全独立完成自己的选专业、定职业、找工作在被调查的群体中占 40%。由此可见，大学生创业不仅要有良好的创业环境和创业条件，更重要的是自身要有创业的动机和欲望。唯有此，才有可能实现高质量的创业，培养出真正的企业家。

纪录片《就是这样》（This Is It）是一部对流行之王迈克尔·杰克逊（Michael Jackson）生前为最后一场演出做准备的过程的全记录，包括杰克逊为演唱会彩排的情形及幕后的工作状态，观众为其震撼。这也充分地表明：在杰克逊心目中，跳舞不是因为它可以拿多少出场费，而是他的生命不能承受没有舞蹈。同样，在飞人乔丹（Air Jordan，简称 AJ）眼中，篮球筐像大海一样宽广。什么使这些人成功？是兴趣、成功的欲望和永不言弃的精神。在我国，成功人士普遍把自己的创业艰辛夸大了，也就是说，他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。《成功并不像你想象的那么难》这本书从一个新的角度告诉人们，成功与“劳其筋骨，饿其体肤”、“三更灯火五更鸡”、“头悬梁，锥刺骨”没有必然的联系。只要你对某一事业感兴趣，长久地坚持下去就会成功，因为上帝赋予你的时间和智慧够你圆满做完一件事情。乔丹曾经说过：“我可以接受失败，但无法接受放弃。”因此，创业营销课程的宗旨在于：激发创业兴趣和欲望，树立创业营销理念，掌握创业营销技能，思考创业营销哲理。

为满足“定位‘智慧思考’和‘知识传授’类课程”的需求，《创业营销》教材各章节结构安排及特点如下：

第一，每章开始都设计了【学习目标】和【案例导入】。

【学习目标】通过了解、理解、深刻理解、掌握、重点掌握等关键词，对教师教学和学生学习进行指导。

【案例导入】紧扣学习目标，以简单易懂的案例方式引入讲述的主题，使读者轻松地进入学习思考的状态。在案例后设计有【创业思考】，围绕学习目标，结合案例实际，引导读者深入思考创业的相关问题。

第二，每节都由【知识精读】、【案例体验】、【寓言/故事体验】、【实训体验】和【测试体验】五部分组成。

【知识精读】紧扣培养目标，简明扼要地介绍了每节的基础和核心的知识点，以扫除读者阅读中的障碍。

【案例体验】整理贴近各节内容的典型创业营销案例，通过对创业营销案例的剖析，激发学生学习和讨论兴趣，探讨创业的思路 and 答案。案例后设计了【营销感悟】，帮助读者深入理解案例，升华其理念和思想。

【寓言/故事体验】讲述了小故事，阐明了创业中必备的大道理。【寓言/故事体验】后设计了创业思考，引导读者思考故事中所阐明的道理。

【实训体验】明确各节实训活动内容与组织，强调实训活动的仿真性、启发性和理解效果，旨在提高读者对创业营销知识和实际操作能力的理解和掌握，特别是为教师培训学生的实战能力提供了详细可靠的操作方案。

【测试体验】向读者提供了一系列的测试量表，供读者自测。

第三，每章结束都设计了【深度思考】。

【深度思考】为读者提供了更全面、更有深度的创业营销案例，供读者积极深入地思考创业中的一系列问题。

本书可以作为普通高等学校营销类、创业类公共选修课的教材和专业课的辅助教材，高职高专院校专业课教材，也可为计划创业和正在创业的人提供专业指导，为营销员提供参考。由于编者能力有限，书中难免存在不当之处，欢迎广大读者和同行给予指导、批评和帮助。

编 者

2014 年 4 月

目 录

第一章 组建创业团队	(1)
第一节 创业者	(3)
第二节 创业团队	(9)
第二章 树立创业营销理念	(27)
第一节 市场及市场营销	(32)
第二节 营销战略规划	(38)
第三章 寻找创业市场机会	(53)
第一节 宏观环境分析	(60)
第二节 微观环境分析	(65)
第四章 洞察与创造顾客需求	(75)
第一节 顾客的购买心理	(77)
第二节 顾客的购买行为	(87)
第五章 开展创业营销调研与预测	(108)
第一节 创业营销调研	(114)
第二节 创业营销预测	(123)
第六章 规划创业目标市场营销	(137)
第一节 市场细分与目标市场选择	(138)
第二节 目标市场选择	(146)
第三节 市场定位	(153)

第七章 实施创业营销组织策略	(165)
第一节 产品策略	(170)
第二节 价格策略	(177)
第三节 渠道策略	(182)
第四节 促销策略	(186)

第一章

组建创业团队

学习目标

通过本章的学习，读者应达到以下学习目标：

1. 了解创业者应具备哪些基本素质；
2. 理解创业团队对创业成功的重要性；
3. 深刻理解组建创业团队的思维方式；
4. 掌握组建创业团队对创业活动的影响；
5. 掌握管理目标对创业团队的重要性；
6. 理解沟通对创业团队的重要性。

案例导入

佩奇、布林与谷歌

谷歌创始人谢尔盖·布林 (Sergey Brin) 出生于莫斯科, 是马里兰大学的荣誉毕业生, 拥有数学和计算机专业的理学学位。随后他考入斯坦福大学计算机专业就读博士。目前从计算机研究所博士休学, 全力发展谷歌公司。

谢尔盖·布林的父亲迈克尔·布林 (Michael Brin) 是一名数学家, 曾经在苏联的计划委员会就职, 1979 年他移民到了美国。他们一家是由于苏联对犹太人的歧视政策而移民的。迈克尔说: “我离开苏联除了自身的原因再有就是考虑到了谢尔盖的前途。当时我并没有考虑过谢尔盖会成为一名产业巨子, 我只是希望他能顺利拿到博士学位, 并最终成为一名对社会有用的人, 当然最好是像我一样成为一名教授。” 但是谢尔盖并没有按照父亲给他设定的规划发展, 他在斯坦福大学攻读博士学位期间选择了休学, 并和拉里·佩奇 (Larry Page) 一起创建了家喻户晓的互联网搜索引擎——谷歌。

佩奇毕业于密歇根州安娜堡大学, 拥有理学学士学位。受担任计算机系教授的父亲启蒙, 佩奇早在 1979 年就开始使用计算机了。目前他暂时从斯坦福大学计算机研究所博士班休学与好友布林共同经营谷歌公司。

1998 年 9 月, 25 岁的佩奇和 24 岁的布林决定合伙开个公司, 公司提供的唯一服务就是搜索引擎。两人在对商业计划一无所知的情况下就从斯坦福校友、思科公司的原副总裁贝托尔斯海姆 (Andy Bechtolsheim) 那里顺利地拿到了第一笔 10 万美元投资。他们的搜索引擎谷歌脱胎于 1996 年 1 月诞生的 BackRub (Google 的原名), 后者最初只是佩奇和布林的一个课题实验。有一天, 他们惊奇地发现: 每天有成千上万的人在使用原本只有数位导师知道的 BackRub 系统。两人兴致勃勃地准备出售 BackRub, 但当时各大门户网站对这项技术非常冷漠, 佩奇和布林决定自己干。于是, 1998 年 9 月, 谷歌就在一个车库中诞生了。在创立之初, 公司除了佩奇和布林之外, 就只有一个雇员克雷格·西尔维斯通 (Craig Silverstein), 他现在是 Google 的技术总监。

1998 年 9 月 7 日, 是别具意义的一天, 这一天谷歌正式诞生。它在加州门罗公园 (Menlo Park) 开张了。办公室就是朋友转租的车库, 住下了公司的 3 位员工。这个办公室有不少便利之处, 因为里面还有洗衣机、干衣机和热水大浴盆。还提供了一个停车空间, 刚好可以为公司雇佣的第一位员工克雷格·西尔维斯通停车。那时候, Google.com 每天已有 10 000 次搜索, 媒体也开始关注这颗耀眼的新星。《今日美国》赞美了谷歌出色的搜索结果, 《个人电脑杂志》(PC Magazine) 也将谷歌列入 1998 年度最佳 100 网站。谷歌就这样势不可挡地走向了世界。

到了 1999 年 2 月, 原有的办公室已经容不下迅速发展的谷歌, 他们搬到了帕洛阿尔托 (Palo Alto) 大学街的新办公室。员工人数也达 8 个人。每天处理的搜索已经达到了 50 万次, 谷歌成为最著名的 Linux 软件公司红帽子 (Red Hat) 的第一个商业客户, 从此谷歌成为开放源代码软件的忠实用户和鼓吹者。

1999 年 6 月 7 日, 绝对是历史性的一天。因为, 这一天他们得到确切的结果: 硅

谷最有名的两家风险投资公司克莱纳巴金斯 (Kleiner Perkins Caufield&Buyers) 和美洲杉 (Sequoia Capital) 都同意向谷歌一共投资 2 500 万美元。据说, 这两家相互竞争的风险投资公司, 以前还从来没有同时投资过同一家公司。两家公司的两大人物美洲杉的莫里兹 (Mike Moritz) 和克莱纳巴金斯的约翰·杜尔 (John Doerr) 同时进驻公司的董事会。这两个人物可是 Sun、Intuit、Amazon 和 Yahoo 等公司成功故事的缔造者。从此, 标志着谷歌不再是一家车库公司, 而成为互联网大潮中的正式玩家之一。

富有才华的佩奇和 29 岁的搭档布林堪称黄金搭档, 两人是公司的联合总裁。佩奇是主管产品的总裁, 布林是主管技术研发的总裁。有其人必有其公司, 两位创始人都是计算机科班出身, 决定了谷歌是一家典型的以技术为核心优势的公司。

资料来源: 郑晓燕, 相子国. 创业基础 [M]. 成都: 西南财经大学出版社, 2012.



创业思考:

- 你认为创业者应该具备什么样的素质?
- 你认为什么样的创业团队创业成功的可能性更大?
- 你认为你更适合和什么类型的人合作创业?
- 你认为采用什么措施能更好地管理创业团队?

第一节 创业者

一、知识精读

1. 创业者

创业者并不是特殊人群, 是发现和利用机会, 通过一定的组织形式创造新价值并承担风险的人。这一含义可从以下几个方面来理解:

第一, 创业者应该善于发现外部机会, 发掘自身的能力和资源, 充分利用市场机会, 启动创业, 并谋求发展空间。

第二, 创业者应该通过组建团队, 通过组织的力量开展创业。

第三, 创业者是将劳动、资本、土地这三项生产要素结合起来进行生产的第四项要素, 是把经济资源从生产率较低、产量较少的领域转移到生产率较高、产量更大的领域的人。

2. 创业者的类型

对创业者可以从几种不同的角度分类, 本书主要从创业过程所处的角色和所发挥的作用及创业的背景和动机两个不同角度进行分类。按在创业过程中所处的角色和所发挥的作用可以分为独立创业者、主导创业者、跟随创业者; 按创业的背景和动机可以分为生存型创业者、变现型创业者、主动型创业者。

3. 创业者应具备的素质与能力

创业者具备一些独特素质有助于成功创业。从成为创业者这一角度来看, 显然并

无太多特殊的要求，创业者并不是特殊人群。而成功的创业者不仅要具备一般人的基本素质，还要具备独特的创业素质。这些独特的创业素质主要包括以下七个方面：过硬的创业身体素质、高尚的创业道德素质、健康的创业心理素质、超前的创业思想素质、广博的创业知识素质、丰富的创业经验素质、综合的创业协调素质。

大多数创业能力可以通过后天培养获得。创业者能力是指创业者解决创业过程中遇到的各种复杂问题的本领，是创业者基本素质的外在表现。从实践的角度来看，表现为创业者把知识和经验有机结合起来并运用于创业管理的过程。它具体包括以下六个方面：创业机会识别能力、创业风险决策能力、创业战略管理能力、创业开拓创新能力、创业网络构建能力、创业组织管理能力。

二、案例体验

达瑞的创业之路

达瑞出生于美国的一个中产阶级家庭。父母对他生活上要求很严，平时很少给他零花钱。达瑞8岁的时候，有一天，他想去看电影。因为没有钱，他面临一个基本的问题：是向爸妈要钱还是自己挣钱？最后他选择了后者。他自己调制了一种汽水，把它放在街边，向过路的行人出售。可那时正是寒冷的冬天，没有人前来购买，只有两个人例外——他的爸爸和妈妈。

后来，他偶然得到了和一个非常成功的商人谈话的机会。当他对商人讲述了自己的“破产史”后，商人给了他两个重要的建议：一是尝试为别人解决一个难题，那么你就能赚到许多钱；二是把精力集中在你知道的、你会的和拥有东西上。

这两个建议是关键。因为对于一个8岁的男孩而言，他不会做的事情有很多。于是他穿过大街小巷，不停地思考，人们会有什么难题，如何解决，他又会如何利用这个机会，为他们解决难题。

这其实不容易。好点子似乎都躲起来了，他什么办法都想不出来。但是有一天，父亲无意中给他指出了一条正路。吃早餐时他让达瑞取报纸。这里必须补充一点，美国的送报员总是把报纸从花园篱笆的一个特制的管子里塞进来。假如你想穿睡衣舒舒服服地吃早饭和看报的话，就必须离开温暖的房间，冒着寒风到房子的入口处去取，不管天气如何都是如此。虽然有时候只需要走二三十米路，但也是一件非常麻烦的事情。

达瑞给父亲取报纸的时候，一个主意诞生了。当天他就挨个按响邻居的门铃，对他们说，每个月只需要付给他一美元，他就每天早上把报纸塞到他们的房门底下。大多数人都同意了，达瑞有了70多个顾客。当他在一个月后第一次赚到钱的时候，他觉得简直就是飞上了天。

高兴的同时他并没有满足于现状，达瑞还在寻找新的机会。成功了一次之后，他很快就找到了其他的机会。他让他的顾客每天把垃圾袋放在门前，然后由他运到垃圾桶里——每个月加一美元。他喂宠物、看房子、给植物浇水，但是他从来不以小时计费，因为用其他方法计费挣钱更多。

9岁时，达瑞开始学习使用父亲的计算机。他学着写广告，而且他开始把能挣钱的

方法写下来。因为他不断有新主意，所以很快就有了很多积蓄。他母亲帮他记账，好让他知道什么时候该向谁收钱。他也雇其他孩子帮他的忙，然后把收入的一半付给他们。如此一来，钱如潮水般地涌进了他的腰包。

一个出版商注意到了他，并说服他为此写了一本书，书名为《儿童挣钱的 250 个主意》。因此，达瑞 12 岁的时候就已经成为了一名畅销书作家。后来电视台“发现”了他，邀请他参加了许多儿童节目。人们发现，他在电视里表现得非常自然，受到许多观众的欢迎。15 岁的时候他有了自己的谈话节目。现在，他通过做电视节目以及广告收入挣的钱已令很多人难以置信。

17 岁的时候，达瑞已经拥有了几百万美元。

资料来源：郭小平，祝君红. 创业营销 [M]. 北京：清华大学出版社，2009.



营销感悟：

- 如果我马云能创业成功，我相信世界 80% 的年轻人都能创业成功。
- 我们必须在别人改变之前先改变自己。
- 很多时候创业者因为自己搞不清楚而不去创业，实际上等你搞清楚以后就更不会去创业了。书读得不多没有关系，就怕不在社会上读书。

三、寓言/故事体验

寓言/故事 1 靠自己

小蜗牛问妈妈：“为什么我们从生下来，就要背负这个又硬又重的壳呢？”妈妈说：“因为我们的身体没有骨骼的支撑，只能爬，又爬不快。所以要这个壳的保护！”小蜗牛又问：“毛虫妹妹没有骨头，也爬不快，为什么她却不用背这个又硬又重的壳呢？”妈妈回答说：“因为毛虫妹妹能变成蝴蝶，天空会保护她啊。”小蜗牛继续问道：“可是蚯蚓弟弟也没有骨头爬不快，也不会变成蝴蝶，他为什么不背这个又硬又重的壳呢？”妈妈回答说：“因为蚯蚓弟弟会钻土，大地会保护他啊。”小蜗牛哭了起来：“我们好可怜，天空和大地都不保护我们。”蜗牛妈妈安慰他说：“所以我们有壳！我们不靠天，也不靠地，我们靠自己。”

寓言/故事 2 神迹

法国一个偏僻的小镇，据说有一个特别灵验的泉水，常会出现神迹，可以医治各种疾病。有一天，一个拄着拐杖少了一条腿的退伍军人，一跛一跛的走过镇上路，旁边的镇民带着同情的口吻说：“可怜的家伙，难道他要向上帝祈求再有一腿吗？”这一句话被退伍军人听到了，他转过身对他们说：“我不是要向上帝祈求再有一腿，而是祈求他帮助我，叫我没有一条腿后，也知道如何过日子。”

寓言/故事 3 钓竿

有个老人在河边钓鱼，一个小孩走过来看他钓鱼，老人技巧纯熟，所以没有多久就钓上了满篓的鱼。老人见小孩可爱，要把整篓的鱼送给他，小孩摇摇头，老人惊异

地问道：“你为何不要？”小孩回答：“我想要你手中的钓竿。”老人问：“你要钓竿做什么？”小孩说：“这篓鱼没多久就吃完了，要是我有钓竿，我就可以自己钓，一辈子也吃不完。”我想你一定会说：“好聪明的小子。”错了，他如果只要钓竿，那他一条鱼也吃不到。因为，他不懂钓鱼的技巧，光有鱼竿，没有用的，因为钓鱼重要的不在钓竿，而在钓技。有太多人认为自己拥有了人生道路上的钓竿，再也不惧路上的风雨，如此，难免会跌倒在泥泞的地上。就如小孩看老人，以为只要有钓竿就有吃不完的鱼，像职员看老板，以为只要坐在办公室，就有滚进的财源。



创业思考：

- 你如何看待自己的素质？
- 你觉得你适合创业吗？
- 你觉得创业者应该具备什么样的素质？

四、实训体验

实训活动1 一分钟自我推销

演练内容：

1. 问候。
2. 我是谁（包括姓名、来自哪里、个人兴趣特长、对专业的理解和课程学习的认识和期望或介绍家乡特产或旅游风景名胜等）。
3. 目的：一是便于教师尽快掌握全班学生情况，以便于以后有针对性地上课提问和组织开展实训活动；二是加深学生的相互了解；三是锻炼学生上台发言的胆量和口头表达能力。

实训步骤、要求：

1. 每位同学精心写一份一分钟自我推销介绍词，利用课余时间反复演练，达到内容熟练、神情自然。
2. 地点、参加人员：本班教室，全班同学参加。
3. 具体步骤：

第一步，上台问候。跑步上台，站稳后向所有人问好，然后再介绍。注意展现热情，面带微笑。

第二步，正式内容演练，自我推销介绍，注意音量、站姿、介绍顺序、肢体动作等。

第三步，致谢回座。对全体同学说“谢谢”以后，才能按照教师的示意回到座位。

评分基本标准：

1. 由班委组成评委，对每个同学进行评分，最后取评委平均分。
2. 评分具体要求：

(1) 上讲台自我推销介绍神态、举止（55分）：其中声音大小10分、热情展现7分、面带微笑10分、站姿8分、肢体语言5分、语言表达10分、服装得体5分。

(2) 自我介绍词内容新颖、独特、顺序自然 (35 分)。

(3) 时间掌控 (10 分): 每位同学介绍时间控制在 60~90 秒, 少于 45 秒或超过 100 秒, 此项不得分。

注意事项:

1. 每位同学要精心准备, 反复演练, 特别是学生干部要带头上台。
2. 带头学生演练完成后, 按学号顺序上台演练, 一个接一个进行。第一位同学上台后, 后一位同学在指定位置等候。
3. 上台前要向老师举手示意, 并喊话: “报告, ××号学生准备完毕, 请指示。”听到老师“开始”的命令后, 跑步上台。听到老师“时间到, 停”的指令后, 要向所有同学说“谢谢”。然后按照老师的示意, 回到座位。
4. 注意课堂纪律, 控制笑声, 确保自我推销介绍能自然顺利地进行。一位同学介绍完毕致谢后, 所有同学应有掌声回应。
5. 实训过程中, 教师准备好以下话语:
自我介绍开始!
停, 未跑步上台, 重来一次!
停, 激情不够, 重新开始!
不要紧张, 重新开始!
时间到, 掌声鼓励。

实训活动 2 猜名人游戏

形式: 分 5 人一组, 20 人一个班最为适合, 这样就有 4 个小组。

时间: 15~20 分钟。

材料: 四顶写有名人名字的高帽。

活动目的: 训练参加培训人员熟练使用封闭式问题的能力, 利用所获取的信息缩小范围, 从而达到最终目的。该训练让学员在寻求 YES 答案的过程, 练习如何组织问题及分析所得到的信息。

操作程序:

1. 在教室前面摆四个椅子。
2. 每组选一名代表为名人, 坐在椅子上, 面对小组的队员们。
3. 培训师给坐在椅子上的每一位“名人”戴上写有名人名字的高帽。
4. 每组的组员除了坐在椅子上的不知道自己是什么名人, 其他成员都知道, 但谁都不能直接说出来。
5. 从 1 号开始猜, 他必须要问封闭式的问题, 如“我是……吗?”如果小组成员回答 YES, 他还可以问第二个问题。如果小组成员回答 NO, 他就失去机会, 轮到 2 号发问, 如此类推。
6. 谁先猜出自己是哪位名人就获胜。培训师应准备一些小礼物给赢的队。

有关讨论:

你认为哪一位名人提问者最有逻辑性?

如果你是名人, 你会怎样改进提问的方法?