

《企业对接训练》教学大纲

一、课程性质与目的

《企业对接训练》是“合格职业人”专业职业素养提升部分的重要组成部分，在前面课程学习的基础上，学生结合本课程的学习环节，将自己的职业素养进一步提升，为进入企业做好最后的准备工作。

本课程中学生将学习自我销售技巧，学会如何把最优秀的自己展现在别人面前，不再蛮干苦干；学习服务意识与技巧提升，了解服务的重要性，掌握并运用客户需求分析方法提升服务意识，树立服务理念，能够初步分析并理解客户的需求，找出客户需求的关键；学习面试技巧，了解面试流程及技巧，能够运用面试技巧帮助自己顺利拿到公司录用通知；学习创新创业指导，对创业精神和创业实践具有初步的思想意识，能够规划和制定未来的发展计划。

二、教学内容及目标

知识模块 (篇)	教学内容 (章)	学习目标
第一模块 自我销售	第一章 自我销售的重要性	1. 能够陈述自我销售在当下环境中的重要性 2. 学生能够认同主动、积极地进行自我销售的重要性和价值所在
	第二章 解读“自我销售”	1. 能够理解自我销售的内涵
	第三章 “自我销售”技能提升	1. 通过掌握并运用合适的方法完成自我销售 2. 能够根据背景条件，选择适合的自我销售工具 3. 使用方法制定自我销售的具体方案 4. 能够理解阐述、分析不同自我销售方法的结构、内容、特征和异同点
第二模块 服务意识与技能提升	第一章 服务的重要性	1. 让学生感受到服务的重要性。 2. 让学生树立服务理念，感受到具备服务意识在职业发展中的重要性。
	第二章 什么是服务及服务意识	能够陈述并理解服务意识的定义、相关要素。

	第三章 如何做好服务	1. 让学生能够认同服务他人的理念，并愿意在工作和生活中加以运用。 2. 能够掌握并运用客户需求分析等方法提升服务意识。 3. 通过对服务意识的学习，学生能够初步分析并理解客户的需求，找出客户需求的关键（如：理解、关怀、愉悦、感激），为今后的工作打下基础。 4. 通过对课程中服务情景的学习，学生能够对于本课程及前面学习的礼仪、沟通等内容进行综合的运用，完成一个简单的服务环节。
第三模块 面试技巧	面试技巧	1. 了解企业招聘的面试流程。 2. 掌握常用的面试技巧。
第四模块 创新创业 指导	第一章 关于创业的思考	1. 引发学生对创业概念的关注和思考 2. 能够生成对创业精神和创业实践的初步的思想意识
	第二章 “创业精神”解读	1. 能够陈述创业精神的内涵、要义。 2. 能够陈述、理解创业精神的主题与核心要素。 3. 能够认同并接受创业精神的内涵、要义。
	第三章 奋斗吧，少年！—— 创业精神养成	1. 根据创业精神内涵和要义，形成并修正个人在未来工作中的行为准则能够根据背景条件，选择适合自我销售工具 2. 依据创业精神相关要素，规划并制定未来学习与职业发展准备计划

三、教学方法

在教学活动过程中，重点在学习苏格拉底的“精神助产”即引导学生自学上，鼓励学生在自学实践中掌握学习方法。

本课程的学习，课堂上主要学习方法有哲理分享、理论讲授、案例分析、课堂讨论、心理测验、小组合作训练等教学方法。

四、参考书目

[1]肯·詹逊，《成功职业生涯的自我营销：如何在中国就业市场赢得竞争》，厦门大学出版社，2009.02

[2]黄欢，《自我营销七堂课》，中国商业出版社，2013.04

[3]乐轩，《求职面试技巧》，中国出版社，2008.10

- [4]严冬根,《面试技巧与训练》,浙江大学出版社,2012.07
- [5]高邑,《HR 不会告诉你的那些面试技巧》,中国华侨出版社,2011.12
- [6]宣仕钱,徐静,《大学生就业与创业指导》,经济科学出版社,2009.02
- [7]石国亮,《大学生创新创业教育》,研究出版社,2010.08
- [8]杨安,《创业管理——大学生创新创业基础》,清华大学出版社,
2011.11
- [9]马旭晨,《用项目管理提升大学生创新、就业与创业能力》,机械工业出版社,2012.10