创业学本科课程教学大纲

编制人：林炳坤

审定人：巫月娥

开课部门：商学院

编制时间：2019年6月15日

一、课程基本信息

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程名称 | 中文 | 创业学 |
| 英文 | Entrepreneurship  |
| 课程代码 |  | 课程性质 | 专业必修课 |
| 课程学分 | 2 | 课程学时 | 32 |
| 适用专业 | 市场营销 | 课程组负责人 |  |
| 课程组成员 |  |
| 先修课程 | 管理学、市场营销学 |
| 选用教材 | 李肖鸣.大学生创业基础.北京：清华大学出版社，2013年. |
| 参考书目 | 杨凤编.创业理论与实务.北京：清华大学出版社，2014年. |
| 推荐教材 | 李肖鸣等.大学生创业基础.北京：清华大学出版社，2013年. |

二、课程目标

**（一）课程具体目标**

|  |  |
| --- | --- |
|  **序 号** | **课程具体目标** |
| 课程目标1 | 掌握创业团队构建、创业机会与风险识别、创业资源获取、创业计划制定、新企业开办、创业初期营销管理、财务管理、顾客管理等基本内容和方法 |
| 课程目标2 | 具备将创业基本原理和方法应用于实践的能力 |
| 课程目标3 | 具有创新意识和道德准则，践行社会主义核心价值观 |

**（二）课程目标与毕业要求的关系**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程目标** | **支撑的毕业要求** | **支撑的毕业要求指标点** |
| 课程目标1 | 毕业要求1:知识获取能力 | 1.2专业性知识。本专业学生须系统地掌握管理学、组织行为学、会计学、财务管理学、市场营销学、创业学等工商管理类专业理论知识与方法，重点掌握市场营销学的理论前沿及发展动态。 |
| 课程目标2 | 毕业要求2:知识应用能力 | 2.1 专业知识应用能力。具有国际视野，系统掌握市场营销专业基础知识。具备市场调查与预测、营销策划、销售管理等组织管理问题的敏锐性和判断力，并能够运用市场营销学理论和方法，系统分析、解决企业的营销问题。2.3 互利网技术应用。熟练运用网络技术和数字营销工具分析解决企业现代营销中的问题。 |
| 毕业要求5：科学研究能力 | 5.1掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有一定的科学研究能力5.3掌握管理、市场营销的定性和定量的研究分析方法 |
| 课程目标3 | 毕业要求3：思想道德素质 | 3.2 拥护党的领导和社会主义制度，具有较强的形势分析和判断能力。 |
| 毕业要求4：创新创业能力 | 4.3 具有创新意识，通过参与课外科研训练、学科竞赛、文化活动、学科技能训练，具备创新创业等实践活动能力。 |

三、课程教学要求与重难点

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程内容框架** | **教学要求** | **教学重点** | **教学难点** |
| 1 | 第一章 创业、创业精神与人生发展 | 1.了解创业基本知识2.了解大学生创业教育的定位和主要内容3.了解创业经济概况与大学生创业政策与环境4.准确把握创业精神的构成 | 1.创业的基本认识2.创业精神的构成要素 | 创业的定义与内涵 |
| 2 | 第二章 创业者和创业团队 | 1.准确把握创业精神的构成、创业者的分类以及创业者的基本特征2.认识创业团队的内涵和重要作用3.理解组建创业团队需要考虑的重要问题4.认识创业团队的演变特征 | 1.创业团队的组建及分类2.创业者的基本特征 | 创业团队的演变阶段及阶段特征 |
| 3 | 第三章 创业机会与创业风险 | 1.了解创业机会识别2.了解创业项目的选择方法3.了解创业机会评价流程4.了解创业风险识别5.了解商业模式开发 | 1.创业机会的评价和识别2.创业项目的选择3.创业风险的评估 | 1.创业机会的识别2.创业风险的评估 |
| 4 | 第四章 创业资源 | 1.了解创业资源的构成2.了解创业融资渠道3.了解创业资源管理 | 1.创业所需资源2.创业融资渠道 | 如何根据项目情况获得创业融资 |
| 5 | 第五章 创业计划 | 1.掌握创业计划与创业计划书的规范撰写2.撰写与展示创业计划 | 创业计划书的撰写 | 如何撰写高质量的创业计划书 |
| 6 | 第六章 新企业的开办 | 1.成立新企业前的思考2.了解如何申办公司的流程3.了解投资股东与创业团队选择4.了解注册企业必须考虑的法律与法规5.开业资金预算 | 1.申办公司的流程2.注册企业必须考虑的法律与法规3.开业资金预算 | 1.股东的选择2.开业资金预算 |
| 7 | 第七章 创业初期的营销管理 | 1.认识产品和企业都有生命周期2.了解产品在不同生命周期的定价策略3.掌握创业初期的营销方式4.了解企业的发展需要正确的经营理念5.发展迅猛的电子商务不容忽视 | 1.产品在不同生命周期的定价策略2.创业初期的营销方式 | 1.创业初期的营销方式2.创业企业如何确立正确的经营理念 |
| 8 | 第八章 创业初期的财务管理 | 1.了解创业初期应记好的几笔账2.了解初创企业的财务风险与应对措施3.中小企业如何策划上市 | 1.初创企业的财务风险与应对措施2.中小企业如何策划上市 | 1.初创企业财务风险识别2.中小企业上市流程 |
| 9 | 第九章 创业初期的顾客管理 | 1.以顾客为中心的公司才能获得成功2.企业的差别化经营3.顾客满意追踪调查和衡量的方法 | 1.确立以顾客为中心的经营理念2.差别化经营策略3.顾客满意追踪调查和衡量的方法 | 1.顾客为中心理念的贯彻2.如何有效追踪顾客满意度 |

四、课程教学内容、教学方式、学时分配及对课程目标的支撑情况

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程内容框架** | **教学内容** | **教学方式** | **学时** | **支撑的****课程目标** |
| 1 | 第一章 创业、创业精神与人生发展 | 第一节 创业与创业精神 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 第二节 知识经济发展与创业 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 第三节 创业与职业生涯发展 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 第四节 创业与自我认识 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1、2、3 |
| 2 | 第二章 创业者和创业团队 | 第一节 创业者 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 第二节 创业团队 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 第三节 从唐僧师徒谈领导者魅力 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1、2、3 |
| 第四节 创业团队的社会责任与合作 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 3 | 第三章 创业机会与创业风险 | 第一节 创业机会识别 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第二节 创业项目的选择 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第三节 创业机会评价 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第四节 创业风险识别 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第五节 商业模式开发 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 4 | 第四章 创业资源 | 第一节 创业资源概述 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第二节 创业融资 | 讲授 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第三节 创业资源管理 | 讲授 | 1 | 课程目标1、2 |
| 5 | 第五章 创业计划 | 第一节 创业计划与创业计划书 | 讲授 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第二节 撰写与展示创业计划 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 6 | 第六章 新企业的开办 | 第一节 成立新企业前的思考 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第二节 如何申办成立公司 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第三节 投资股东与创业团队选择 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第四节 注册企业必须考虑的法律与法规 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1 |
| 第五节 开业资金预算 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 7 | 第七章 创业初期的营销管理 | 第一节 产品和企业都有生命周期 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第二节 产品在不同生命周期的定价策略 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第三节 创业初期的营销方式 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第四节 企业的发展需要正确的经营理念 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第五节 发展迅猛的电子商务不容忽视 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 8 | 第八章 创业初期的财务管理 | 第一节 创业初期应记好的几笔账 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第二节 初创企业的财务风险与应对措施 | 讲授、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第三节 中小企业如何策划上市 | 讲授、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 9 | 第九章 创业初期的顾客管理 | 第一节 以顾客为中心的公司才能获得成功 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第二节 企业的差别化经营 | 讲授、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第三节 顾客满意追踪调查和衡量的方法 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |

五、课程目标与考核内容

|  |  |
| --- | --- |
| **课程目标** | **考核内容** |
| 课程目标1 | 有关创业理论知识和方法的理解和掌握情况 |
| 课程目标2 | 应用创业理论知识和方法解决相关问题的能力 |
| 课程目标3 | 解决创业问题时具有创新性思维 |

六、考核方式与评价细则

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **考核方式** | **比例** | **考核/评价细则** |
| 课堂表现 | 15% | 考勤记录和课堂表现情况加分、扣分记录 |
| 平时作业 | 15% | 教师批改的课程作业 |
| 期末考试 | 70% | 笔试，包含选择、名词解释、判断、简答、案例分析等题型，考核基本知识的掌握和运用情况 |