

## 现代学徒制《品类管理（总配实训）》课程标准

### 一、课程基本信息

课程类型	岗位技术技能领域课			学制	三年制				
建议总学时	90	集中授 课学时	54	企业培训学 时	4	任务训 练学时	16	岗位培 养学时	16
课程承担单 位	武汉软件工程职业学院& 百胜餐饮（武汉）有限公 司			适用专业	连锁经营管理				
合作单位	百胜餐饮（武汉）有限公 司			制定人员	周敏、 黄文浩（企业导师）				

### 二、课程定位

**课程性质** 《品类管理（总配实训）》课程是连锁经营管理专业的核心课程，是与百胜餐饮（武汉）有限公司进行校企合作开发的基于工作过程的课程。通过本课程的学习，使学生掌握一种经欧美国家证明的行之有效的零售解决方案——品类管理，理解其主要的思想，掌握其基本管理技术和方法，培养学生在百胜门店从事品类管理工作的实际操作能力，为进一步学习其它专业课程提供理论、方法和技能上的准备，为学生将来成为连锁餐饮行业商业领军人物打下坚实的基础。

**先导课程** 《商品认知（食品安全及保全+餐区服务）》、《管理入门》、《认识连锁行业企业（品质管理课程+前台训练）》

**后继课程** 《连锁企业门店营运与管理（服务管理+顾客抱怨）》、《连锁企业物流管理（生产管理+供应链）》

### 三、课程设计思路

#### 1. 以就业为导向，确定课程人才培养的目标

为培养更加符合连锁餐饮企业经营所需的品类管理人才，准确定位《品类管理（总配实训）》课程人才培养目标，把握课程教学内容，凸显课程教学职业性、实践性、开放性，通过对百胜餐饮（武汉）有限公司进行调研，了解企业品类管理方面的典型工作任务及岗位人才知识、能力、素质要求，在此基础上结合连锁经营管理专业百胜经理班人才培养目标，确定本课程的培养目标。

#### 2. 以工作过程为导向确定教学内容，内容排序遵循职业性原则

《品类管理（总配实训）》课程打破原有的以理论为主的内容结构和课序，以工作任务为核心，以品类管理实施流程为主线，并将注册品类管理师的考试内容纳入正常的教学范围。根据品类管理的工作流程确定其内容的前后顺序，同时考虑学生在学习过程中的心理准备和认知特点，寻求课程内在的逻辑顺序和

学生学习的心理顺序之间的最佳结合方式，由浅入深、先易后难、先专项后综合及学生的可持续发展，循序渐进地将知识模块进行序化。

### 3. 校企共施以生为本提升职业素能的“教学做一体化”教学改革

#### (1) 以学生为主体，教学做结合

教学过程中把学生作为学习的行动主体，以职业素养与技能培养为目标，以工学结合为切入点，以学生的学中做、做中学为主线组织教学，教学做一体化教学模式贯穿始终。



图1 教学做一体化教学模式

#### (2) 校企双导师主导，引导、组织、促进学生协作学习与自主学习

在现代学徒制试点中，教师在学习过程中起着组织者与协调人的作用，课程在教学过程中围绕任务的解决科学设计、开发教学活动，以合作企业门店为主要课程任务实施载体，在真实的课程实施载体中，通过双导师与学生的互动，让学生充分融入企业、职业氛围中，实现校园与门店（企业）的融合，企业文化与校园文化的融合，让学生通过在岗位实践中获取信息，掌握职业技能、学习专业知识，构建属于自己的经验和知识体系，强调“通过行动来学习”，培养学生良好的职业道德、社会责任，创新精神，竞合观念等，强化职业素养的养成。

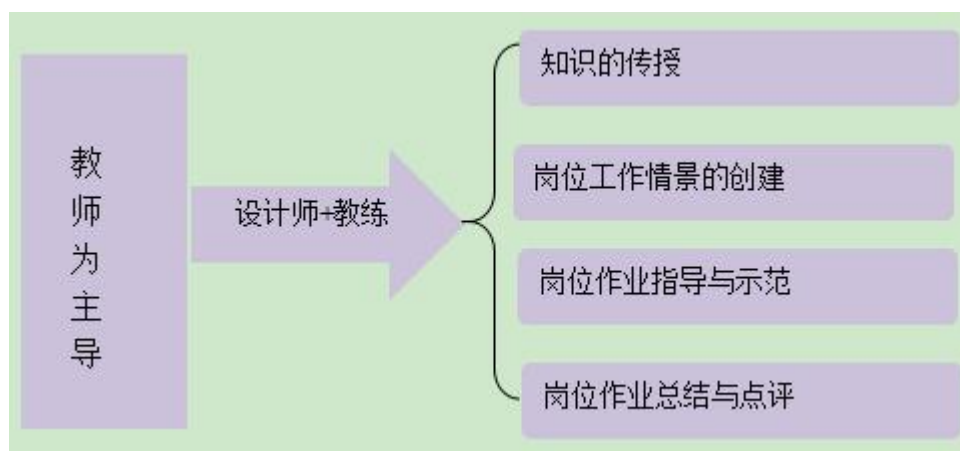


图2 导师主导行动中学习

### (3) 校内外双课堂，教学实施经营学习合一

校企共建以工学整合式学习岗位为代表的教学环境，本着学习的内容是工作，通过工作实现学习，使学生在真实的教学环境中学习“如何做生意”，“如何服务顾客”，实现课堂商场一体化。基于现代学徒制校企协同育人提高学生职业能力，百胜经理班学生在双导师指导下在餐厅各岗位边实践边学习，把门店真实的销售服务场景当作课堂，以专业技能学习、环境适应和自我认知为主要学习内容，较好地将理论学习与实践操作结合，提高学生岗位适应能力，提升职业素养，以便将来顺利地融入职场生活。

#### 4. 专业能力与方法能力、社会能力培养相结合

在培养学生专业能力的同时注重培养学生的方法能力和社会能力，通过在教师指导下的学生自主学习与实践，培养学生的学习能力，使学生学会发现问题、分析问题和最终解决问题；学生实践活动采取分组进行，每个小组成员既有明确的分工与责任，同时也需要相互之间的配合与协作来共同完成工作任务，由此培养学生的有效沟通能力、团队合作能力等社会能力。通过专业能力与方法能力、社会能力培养相结合，最终提高学生的职业能力。

## 四、课程教学目标

### 1. 课程总体目标

课程以专业人才培养目标为总要求，注重培养学生职业能力和职业素养。通过该门课程的学习，使学生掌握品类管理的基本管理思想，熟悉品类管理具体操作流程，掌握从战术上如何实施品类管理即如何实现高效产品组合、高效新品引进、高效空间管理、高效定价、高效促销、高效补货，了解如何进行购物者研究及一些常用的品类管理工具。

### 2. 职业能力目标

- (1) 能够制定商品组织结构表
- (2) 能够完成商品组合的单品配置
- (3) 能够利用跨品类分析法进行品类角色定位
- (4) 能够进行门店营运业绩评估
- (5) 能够制定品类目标
- (6) 能够根据品类角色与目标选择合适的品类策略
- (7) 能够通过零售 4P 的合理组合提高客流量、提高客单价、提高利润等
- (8) 能够进行门店商品结构分析，对门店不合适商品进行删除；对导入新品提出合理化建议
- (9) 能够选择合适的价格策略，科学进行商品定价优化
- (10) 能够选择合适的促销方式，能够做好合理的促销选品，能够对促销的流程提出合理化建议
- (11) 能够进行比较简单的需求预测，能够进行比较简单的补货计算
- (12) 能够进行经营现状诊断，并结合企业资源和经营目标提出系统性的业绩提升方案

### 3. 社会能力目标

- (1) 团结协作能力：互相帮助，共同学习，与人交往、具备奉献精神
- (2) 自我学习能力：利用图书馆和网络帮助解决学习过程中的疑难问题
- (3) 自我展示能力：良好的表达、应变、沟通
- (4) 信息处理能力：查阅资料收集信息

## 五、课程内容与要求

### 1. 集中授课课程内容

序号	培训内容	知识内容与要求(必备的知识)	技能内容与要求 (应具备的技能)	参考课时
1	品类定义	①商品组织结构表制定的方法 ②商品组合单品配置的方法	①能够确定商品结构的宽度与深度 ②能够确定商品组织结构的层级 ③能够制定简单的商品组织结构表 ④能够合理确定小分类的单品配置	6
2	品类角色定位	品类角色定位的方法	①能够利用销售/利润矩阵进行零售商导向的品类角色定位 ②能够利用比例/频率矩阵进行顾客导向的品类角色定位 ③能够利用跨品类分析法进行品类角色定位	8
3	品类评估与品类评分表	①品类评估内容及操作步骤 ②品类评估指标体系及发展目标制定的方法	①能够进行零售商总体表现评估 ②能够进行简单的品类发展趋势评估 ③能够进行市场/竞争对手表现评估 ④能够为常见的品类指标制定比较详细量化的品类目标	8
4	品类策略	①常见的品类策略 ②品类策略操作流程	①能够根据品类角色与目标选择合适的品类策略 ②能够合理处理商店、品类、次品类不同层次策略之间的关系	8
5	品类战术制定	①高效商品组合的流程 ②高效空间管理操作步骤 ③价格优化的常用方法 ④商品促销的流程 ⑤合理补货的影响因素和步骤	①能够对门店商品结构进行简单分析，对门店导入新品提出合理化建议 ②能够通过业绩分析进行空间效率优化 ③能够科学地进行商品定价优化 ④能够制定有效的促销方案 能够进行简单的补货计算	18



6	品类管理实施与回顾	①品类管理实施成功要素 ②品类管理实施的潜在障碍	①能够预测企业实施品类管理面临的问题并监督品类管理实施的效果 ②能够对战略层面、战术层面的品类管理回顾提出建议	6
---	-----------	-----------------------------	--	---

## 2. 企业培训课程内容

序号	培训内容	知识内容与要求(必备的知识)	技能内容与要求(应具备的技能)	参考课时
1	西式快餐品类定义	① 西式快餐商品介绍 ② KFC 商品结构	能够制定 KFC 商品组织结构表	2
2	品类角色定位	跨品类分析法	能够利用跨品类分析法进行 KFC 商品品类角色划分	2

## 3. 任务训练课程内容

序号	工作任务	知识内容与要求(必备的知识)	技能内容与要求(应具备的技能)	参考课时
1	任务 1 制定销售目标	常见的品类评分指标、KFC 门店的 KPI 指标	能够结合企业经营信息制定阶段性经营目标	1
2	任务 2 分解销售预算	品类目标制定及分解的相关知识	①能够将企业经营目标进行合理化分解 ②能够掌握季节性指数在目标分解过程中的作用	3
3	任务 3 选择品类策略	常见品类策略	能结合品类角色和目标选择合适的品类营销策略	2
4	任务 4 制定品类战术	零售 4P 理论	能够应用 20/80 分析以及 ABC 分析优化商品组合 能够利用商品贡献度等指标合理规划空间 能根据经营目标合理制定商品价格策略及促销方案	10

## 4. 在岗培养课程内容

序号	工作任务	知识内容与要求(必备的知识)	技能内容与要求(应具备的技能)	参考课时
1	训练员(总配工) 任务 1 有效提升客单价的总配训练	客单价生成机理	能够通过经营现状分析,结合企业资源和经营目标提出商品组合策略、价格策略、促销策略并按总配工作流程进行相关产品的准备	6

2	任务2 有效提升客流量的总配训练	客流量生成机理	能够通过经营现状分析，结合商圈特点、目标顾客分析提出 4P 战术建议并按总配工作流程进行相关产品的准备	6
3	任务3 有效提升利润率的总配训练	利润率生成机理	能够进行商品贡献度分析，能进行提高利润的战术指导并按总配工作流程进行相关产品的准备	4

## 六、课程实施建议

### 1. 教材选用建议

《品类管理（总配实训）》主要采用中国连锁经营协会校企合作小组组织编写的《连锁企业品类管理》（第三版）作为参考资料，中国连锁经营协会一直以来积极推动品类管理在中国的实践，其校企合作委员会牵头组织编写本教材，作为品类管理资格认证的配套教材。实现课程内容与职业标准的无缝对接，真正做到“课证融通”。

### 2. 教学方法建议

课程教学采用集中授课、企业培训、任务训练、岗位培养的多种形式，突出学生岗位技能与职业素养的培养。

采用项目化教学方法：做到以项目任务激发学生的学习热情，以实际的工作过程调动学生兴趣。

采用一体化教学方法：做到教学过程与工作过程一体化、知识学习与技能训练一体化、教学标准与工作标准一体化。

采用情境式教学方法：做到教学环境企业化、教学内容职业化、教学资源立体化。

采用直观性教学方法：做到项目直观明确，工作任务清晰、教学范例直观。

采用启发性教学法：做到案例兴趣性、问题悬念性、思考积极性、寻找突破性、点拨启发性、迎刃而解性、结果合理性。

### 3. 考核评价建议

本课程教学考核评价以各项目的学习目标为依据，从专业能力、方法能力、社会能力三个方面对学生的学习效果进行综合考核与评价，坚持理论考核与实践考核相结合，校内考核与校外考核相结合，过程性评价与结果性评价相结合，遵循评价的完整性、连续性、互动性与科学性的原则，考核采用笔试与任务考核两种方式：

#### （1）笔试

课程理论知识考核在校内由学校导师采取闭卷答题的形式，占课程总成绩的 60%，其中平时成绩占 30%、卷面成绩占 70%。考试在学期末进行：考题分客观题、主观题。

客观题主要考核学生对基本概念的理解和掌握，是要求学生必须准确熟记的内容。可采用选择题、判断题的形式。

主观题主要考核学生对连锁企业品类管理知识的具体应用能力，可采用简答题、论述题和案例分析题的形式。

平时成绩结合学生平时作业和出勤情况由授课老师对学生完成学习任务的质量、态度、积极性等情况进行考核。

#### (2) 任务考核

学生实践能力考核在企业由企业导师实施任务考核，占课程总成绩的 40%。结合具体的岗位工作任务，重点对学生工作过程的考核，考核内容包括：学生对岗位作业流程、作业规范的掌握情况，岗位实践的具体表现等。

### 4. 课程资源的开发与利用

(1) 根据课程目标、学生实际以及本课程的专业技能特性，本课程的教学资源应该由教材、活页实训教材、信息化教学资源等组成。

推荐教材：《连锁企业品类管理（第三版）》，李卫华等主编，高等教育出版社，2018 年 8 月

推荐学习参考资料：

- 《品类管理实务（第三版）》，沈荣耀主编，东北财经大学出版社，2017 年 9 月
- 《品类管理实训》，全盼主编，东北财经大学出版社，2017 年 3 月

(2) 合理利用已建成的精品在线开放课程《品类管理（总配实训）》，加强整个课程多媒体教学资源建设，积极开发和利用网络课程资源，激发学生的学习兴趣，使学生的学习不再局限于课堂，促进学生对知识的理解和掌握，拓展学生学习的时间和空间，促进学生自学能力的培养。

(3) 产学合作开发实训课程资源，充分利用本行业典型的企业资源，加强产学合作，建立实习实训基地，实践工学交替，满足学生的实习实训需求，同时为学生的就业创造机会。

### 5. 教学条件

#### (1) 双场所教学条件

学校条件

名称	配置标准		
	序号	设备名称	数量
连锁经营综合实训室	1	投影设备	1
	2	白板	1
	3	计算机	48
商务实训室	1	可拼接课桌椅	48

软件或学习平台：品类管理实战平台，智慧职教平台，连锁经营管理专业教学资源库

企业条件：百胜餐饮（武汉）有限公司各合作门店

## （2）双导师教学条件

学校导师要求：具有经济管理或相关专业本科及以上学历；具有高校教师资格证书；具有经济管理专业相关的中级及以上职业资格证书或技术职称；热心教育事业，责任心强，善于沟通，为人师表，关爱学生；能够承担一门及以上专业课程教学工作，并能承担本专业一种及以上技术领域的实习实训指导工作；具有一定的课程开发能力，并能遵循职业教育教学规律进行课程设计、教学组织、教学实施和评价工作，通过了教育教学能力测试；熟悉连锁行业的现状和发展趋势，与多家大中型企业保持密切联系，熟悉企业经营现状，能及时将企业新技术、新工艺、新设备等资源纳入课程；熟悉连锁企业品类管理实施流程及要素，能完整的完成相关理论知识的讲授，能独立的完成项目全流程的示范指导。

企业导师要求：企业正式员工，从事本行业专业工作 5 年以上，年龄 25 周岁以上，原则上具有大专及以上学历或中级及以上职业技术资格；具有良好的职业道德和协作意识，工作积极，具有奉献精神，遵守企业和学校的各项规章制度，热爱教育事业，积极参与学校教育教学工作；在行业中有一定的影响力，有较丰富的岗位教学与门店运营管理经验，为本企业中高级技术或管理人员。

## 七、编制说明

（1）本课程标准由武汉软件工程职业学院商学院连锁经营管理教研室和百胜餐饮（武汉）有限公司合作编制。

（2）执笔人：周敏、黄文浩（企业导师）

（3）审核人：郭黎