

《创业管理实务》课程介绍

1、课程简介

课程名称：《创业管理实务》

课时：40 学时，每学时 45 分钟

课程合计 5 天（周次），周六全天上课：上午 8:30-11:30、下午 2:00-5:00

《创业管理实务》课程立足苏州工业园区的产业特点，坚持中国问题导向，形成具有鲜明本土特色的课程体系与教育体系，切切实实的为创业者提供理解中国情景、解决中国问题的创业教育；通过多元化、立体化的教育培训体系开发设计与实施，切实助推园区形成培训、教育、人才、企业、孵化、投融资等各类创业服务要素有机集聚的创业生态圈。

本课程立足大学生创业、成长和发展特点，通过情境教学创新、资源库建设、开放考核设计、通识教材开发等“四位一体”的创业教育体系开发设计与实施，普及创业知识，培育创业意识、启发创业思维、领悟创业精神，引导学生形成问题导向、创新驱动、勇于探究、追求卓越的学习观，树立服务大众、引领发展、立足长远、坚毅果敢的创业观。

2、预期学习成果及课程目标

预期学习成果：学员应能激发创业与创新的灵感、勇气与能力，具备创业的基本素质；学员应能熟悉创业管理的基本理论知识；学员应能增强对创业、创新的敏感性，并能在对现实问题分析时运用合理理论框架；学员应能具备在创业类公司管理层任职的战略理解力、创新能力和执行力；学员应具备一定的风险控制和反欺诈的能力；学员应能为创业企业提供有价值的咨询和规划建议的能力。



通过本课程学习，要求达到以下目标：

- 1) 培养和提高学员的创业素质；
- 2) 帮助学员了解创业流程以及创业过程中每一阶段需要关注的要点和难点；
- 3) 帮助学员全面认识创新，形成创新思维；
- 4) 帮助学员科学看待团队、运营、客户、项目等的关系，实现成功创业；
- 5) 帮助学员理解和投身网络时代的创新与创业，找到蓝海；
- 6) 帮助学员正确认识创业环境，就业与创业的关系，做好社会实践与创业活动的协调；
- 7) 帮助学员掌握创业财务基础理论和创业融资知识；
- 8) 帮助学员辨别创业风险和商业欺诈。

3、教学进度及基本内容计划

教学时间	章节名称	讲授内容及掌握程度	学习内容及时间	
			配套实践/测试/游戏/学习内容	学习时间(小时)
第1次 2017.3.11	模块1：创新思维	激发创新意识，熟练掌握	• 点亮创意之光	1.5
	情境模拟	训练创新思维，熟悉	• 改变你的习惯 • 尤金的创造力测试	1.5

	模块 7: 互联网+	人人都是电商, 熟悉	· 最后一公里	2
	情境模拟	创业的蓝海/融合创新, 熟悉	· 观察力评估 · 工作创意测试	1
第 2 次 2017. 4. 1	模块 2: 创业项目	找到创业项目, 熟练掌握	· 市场调研	2
	情境模拟	整合创业资源, 熟练掌握	· 商业计划书答辩 · 超级三人组	1.5
	模块 3: 客户与营销	理解客户、找到客户, 熟练掌握	· 营销计划准备	2
	情境模拟	客户沟通, 熟练掌握	· 模拟谈判与定价 · 职业情境活动训练 · 与陌生人交流任务	1.5
第 3 次 2017. 4. 22	模块 4: 团队与人才	团队合作能力, 熟练掌握	· 团队组织、队歌及标志创作比赛	1.5
	情境模拟	团队建设, 熟练掌握	· 模拟招聘活动(模拟面试、求职心理情景剧)	1.5
	模块 6: 核心竞争力	生存 or 发展, 熟练掌握	· 产品创新、设计、开发	1.5
	案例学习	扬长避短, 熟练掌握	· 案例访谈、调研、撰写与评论	4
第 4 次 2017. 5. 20	模块 5: 财务与筹资	企业财务与成长逻辑, 熟悉	· 理财术 or 金手指	1.5
	模块 8: 规则与风险	法律常识与骗术预防, 熟悉	· 司法判案/案例中的危机、商机与转机	1.5
第 5 次 2017. 6. 10	模块 9: 创业者素质	企业家精神, 熟练掌握	· 创业人生访谈	1.5
	情境模拟	坚忍不拔/挫折训练, 了解	· 创业素质测试 · 挫折大爆炸	1.5
	模块 10: 无招胜有招	情商修炼, 了解	· 你说我做	1.5

备注:

- 1) 掌握程度指学生应掌握教师讲授内容的程度, 分为“熟练掌握、熟悉、了解”等;
- 2) 学习内容包括课前阅读、课程作业、课后复习、文献综述、课下实验、课程调研、课程相关实习实训等;

- 3) 在教学过程中，“教学进度及基本内容”可以根据学生报名和构成情况，以及教学过程中的实际情况有所调整。

4、推荐教材及阅读文献

本课程拟按章节，提供必读案例和参考文献，供学生课堂使用，具体如下：

- 1) 课程配套《创业管理》通识教材（编著中，以每章对应的课堂讲义暂代）；
- 2) 课程《案例库》，拟包含下列案例，对应于十个模块：
 - a) 牛顿眼：我有一个梦想
 - b) 春芽：绿色环保的快递广告袋
 - c) 博瑞科技：让 3D 打印走入千家万户
 - d) 学子游：从零到一的创业之路
 - e) 专注于假期教育培训的黄冈“学霸家教”
 - f) 从有机大米到高端农产品电商：腮红娃娃
 - g) 弗朗明哥：专注于平面设计的服务外包
 - h) 基于社区零售服务的 B2C 电子商务创业模式—邻味网
 - i) 酷漫居从传统模式到 O2O 模式的转型—供应链再造和运营模式的变革
 - j) 艺术工坊的困境

备注：以上案例仅为初步清单，将根据学生报名和构成情况，进行一定程度的补充和调整，具体以开课时课堂发放的案例教学资料为准。