

# 基于OBE理念的《会展市场营销》课程教学设计研究

庾 为

北京联合大学旅游学院, 北京  
Email: wei.yu@buu.edu.cn

收稿日期: 2020年10月9日; 录用日期: 2020年12月18日; 发布日期: 2020年12月24日

---

## 摘 要

OBE作为以学生为中心, 以学生最终学习成果培养为导向的教育理念, 强调一切教学活动和教学任务应围绕学习成果而开展。本文对会展营销人才的培养标准进行细化, 构建了专业知识、核心能力和职业素养三位一体的人才结构体系, 在此基础上进行基于成果导向的《会展市场营销》课程教学流程设计, 并对教学目标、课程体系、教学内容进行重构, 同时对该课程的教学方法与手段、实践任务设计、考核评价体系等进行探索与改革, 旨在全面培养学生的会展项目策划与营销管理能力, 进而提升学生就业竞争力和社会适应能力。

## 关键词

会展市场营销, OBE理念, 课程体系, 教学设计

---

# Research on Teaching Design of Events Marketing Course Based on OBE Concept

Wei Yu

School of Tourism, Beijing Union University, Beijing  
Email: wei.yu@buu.edu.cn

Received: Oct. 9<sup>th</sup>, 2020; accepted: Dec. 18<sup>th</sup>, 2020; published: Dec. 24<sup>th</sup>, 2020

---

## Abstract

OBE concept, as a student-centered, student-oriented educational concept, emphasizes that all teaching activities and tasks should be carried out around the learning outcomes. In this paper,

the training standards of events marketing talents are detailed, and the personnel structure system of Trinity of professional knowledge, core competence and professional quality is constructed; on this basis, it designs the teaching process of exhibition marketing based on the achievement, and reconstructs the teaching objective, curriculum system and teaching content, at the same time, the teaching methods and means, the design of practical tasks and the evaluation system of the course are explored and reformed in order to fully train the students' ability of planning and marketing management of exhibition projects, in order to enhance the competitiveness of employment and social adaptability of students.

## Keywords

Events Marketing, OBE Concept, Course System, Teaching Design

Copyright © 2020 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

截至 2019 年底,我国共有 126 所高校开设了会展经济与管理本科专业,为会展业发展输送了大量急需人才。会展项目的策划与营销能力是会展专业学生必须具备的核心应用能力,为此,各高校均将《会展市场营销》列为会展专业的核心课程之一。基于成果导向进行《会展市场营销》课程建设与教学改革,不断培养和提升学生会展实务能力,具有积极的意义。

## 2. OBE 理念与《会展市场营销》教学流程设计

### 2.1. OBE 理念的内涵

OBE (Outcome-based education)即成果导向教育,亦称为能力导向教育或目标导向教育,是一种以学生为中心,以学生最终学习成果培养为导向的教育理念。OBE 理念的关注点是学生的学习成果、如何取得这些成果以及如何评估学习成果,因此,课程设计和教学安排均应围绕实现预期的学习成果而进行。OBE 理念强调以学生为中心、产出导向和持续改进[1]。因此,实施 OBE 理念的重点是要在培养目标、课程体系和教学过程设计中把握好三个关键点,即反向教学的设计、以学生为中心的教与学的实施、持续改进的教学评估。

### 2.2. 以 OBE 理念指导《会展市场营销》教学流程设计

基于 OBE 理念构建《会展市场营销》课程体系和设计教学流程应遵循如下思路:首先,设定会展营销人才的培养标准;其次,将会展营销人才应具备的核心能力和岗位职业技能进行分解与细化;再次,将核心能力和岗位职业技能体现到教学中,设计具体的教学内容和实践任务;最后,为该课程设计立体化、多元化的考核评价体系(详见图 1)。

## 3. 会展营销人才的培养标准与三位一体的人才结构体系

### 3.1. 会展营销人才的培养标准

我国会展业界将会展人才分为核心人才、辅助性人才和支持性人才。其中,核心人才主要指会展项目的策划和运营管理人才;辅助性人才包括展位设计、搭建、展品运输、器材生产销售等人才;支持性

人才主要是为会展活动提供各种相关产品和服务的人员，如翻译、旅游接待、餐饮接待、广告制作等人才。从全国的情况看，会展业人才需求呈现明显的结构性失衡，从事辅助性及支持性工作的人员并不缺乏，而从事会展项目策划及运营管理的人员比较稀缺。其中，会展策划与营销人才是会展企业的关键人才，此类人才专业性最强，行业缺口较大。

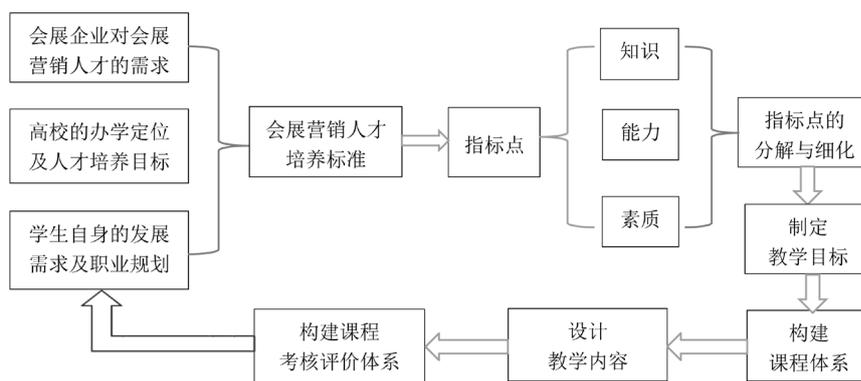


Figure 1. Teaching design flow of Events Marketing course based on result-oriented  
图 1. 基于成果导向的《会展市场营销》课程教学设计流程

根据我国人力资源和社会保障部颁布的《会展策划师国家职业标准》，会展营销类人才指“专业从事会展项目的市场调研、方案策划、营销和运营管理等相关活动的人员”，其核心技能包括“会展项目的市场调研、立项、招商、招展、预算与运营管理等方案策划、会展项目的销售及会展现场运营管理等”。为此，我们将会展营销人才的培养标准描述如下，即掌握系统、扎实的《会展营销学》专业知识，具备会展营销岗位所涉及的各主要工作流程的核心能力，接受过岗位职业技能培训并有相关的实务操作经验的会展人才。

### 3.2. 构建知识 + 能力 + 素质三位一体的结构体系

在明确会展营销人才培养标准的基础上，将培养标准进行分解与细化，提出会展营销人才应具备的专业知识、核心能力和职业素质，构建知识 + 能力 + 素质三位一体的结构体系，详见图 2。

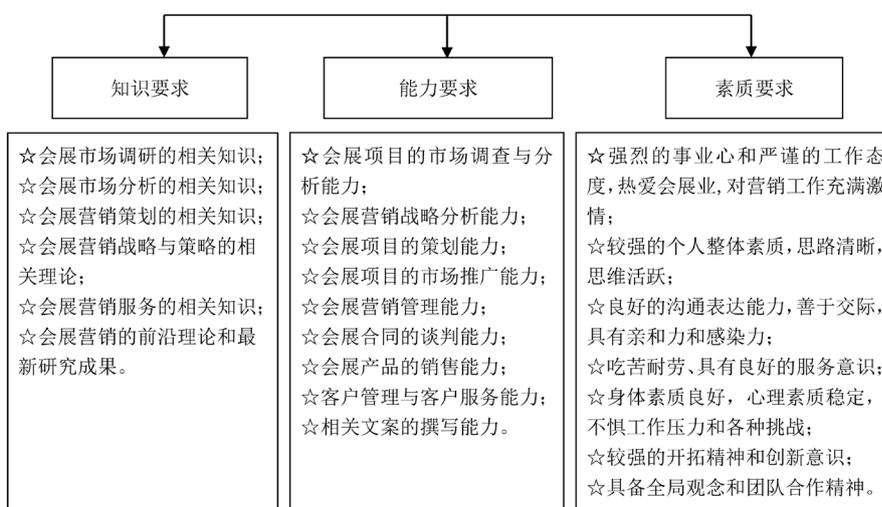


Figure 2. Events Marketing personnel knowledge, ability and quality of the structure system  
图 2. 会展营销人才知识 + 能力 + 素质三位一体的结构体系

## 4. 基于 OBE 理念的《会展市场营销》课程教学设计

### 4.1. 设定教学目标

作为一种以成果为导向的教育理念,OBE 要求一切教学活动、教学任务都应围绕学习成果而开展,要对达成学习成果有确定贡献。为此,应根据《会展市场营销》课程所支撑的会展经济与管理专业学生毕业要求来设定教学目标,进而反向设计该课程的教学大纲、教学内容,构建课程体系和考核评价体系[2]。《会展市场营销》课程各教学模块的教学目标从知识、能力、素质三方面分别进行设定,详见表 1。

**Table 1.** Events Marketing Teaching module corresponding to the knowledge, ability, quality of the target set table  
**表 1.** 《会展市场营销》各教学模块对应的知识、能力、素质培养目标设置表

主要模块	知识目标	能力目标	素质目标
会展市场营销概论	掌握会展市场营销的基本概念和主要理论,了解会展营销与管理的一般流程。	能够将所学理论与会展营销的实际工作进行初步结合,形成会展营销与管理的职业意识。	形成正确的职业观和价值观,热爱本职工作,具有较强的职业道德与敬业精神。
会展市场调查与分析	了解会展营销调查的基本理论,掌握会展营销调查的内容、主要的调查方法与技术、调查流程、基本的定量分析方法等。	能够独立完成会展项目的市场调查与市场分析,包括制定调查方案、设计调查问卷、实地调查以及撰写调研报告等具体工作。	形成严谨的工作作风、踏实的工作态度、良好的团队合作意识、具有较强的语言表达和文字沟通能力。
会展营销战略	理解会展营销战略的内涵,了解会展营销战略的制定过程及主要的战略选择方法,掌握会展市场细分、目标市场选择以及会展市场定位等重要理论。	能够针对特定展会的具体情况制定相应的营销战略。	思路清晰、思维活跃、具有一定的开拓精神和创新意识,具有良好的沟通表达能力。
会展营销策略	了解会展营销策略的主要内容,掌握会展产品开发、会展服务系统设计、会展定价、招展与招商、会展宣传与推广等重要的营销策略及运用。	能够将会展营销策略运用于实践,实施会展产品与服务系统开发、会展定价、招展与招商设计、宣传推广方案拟定等实际工作。	具备全局观念和团队合作精神,较强的开拓精神和创新能力,稳定的心理素质和抗压能力。
会展营销策划	掌握会展营销策划的主要内容和基本流程。	具备从选题、立项、可行性分析到相关活动策划、实施方案策划等会展营销策划能力,能够独立完成会展营销策划方案的制定与撰写工作。	树立系统观念,具有全局意识、创新意识、良好的沟通表达和语言文字能力。
会展营销管理	了解会展营销管理的主要内容,掌握会展营销管理相关的计划、组织、控制等基本理论。	具备对会展营销活动进行计划、组织、执行与控制的基本能力。	具有全局观念、良好的服务意识、一定的组织、协调与沟通能力,具备风险意识和危机意识。

### 4.2. 构建基于结果导向的课程体系

以 OBE 理念指导《会展市场营销》课程改革,在明确学习成果的基础上,对学生从事会展营销工作所应具备的知识、能力、素质进行分解和细化,构建基于结果导向的课程体系。以职业能力为例,首先应明确会展营销人才具备的核心能力和岗位职业能力有哪些?这些能力怎样体现在课程的教学内容中?需要运用哪些教学方法与手段?如何构建基于结果导向的考核评价体系等(详见表 2)。

**Table 2. Ability goal, ability decomposition and corresponding knowledge set-up table of Events Marketing Personnel**  
**表 2. 会展营销人员能力目标、能力分解与对应知识设置表**

能力目标	能力分解	对应知识	实践任务	教学方法与手段
核心能力	会展项目的市场调查与分析能力	◇ 编制调查方案的能力;	自拟会展营销调研课题,制定具体调研方案,设计一份调查问卷,进行小规模实地调查并提交调研报告。	理论讲授法、案例讨论教学法、任务驱动教学法、实地调研教学法
		◇ 设计调查问卷的能力;		
		◇ 实地完成调查任务的能力;		
		◇ 调查资料的整理、分析能力;		
		◇ 调研报告的撰写能力		
	会展营销战略分析能力	◇ 会展营销环境的分析能力;	运用 SWOT 分析法为某一展会构建战略分析矩阵,制定营销战略,提出发展建议。	理论讲授法、案例分析法、小组讨论法
		◇ 会展营销战略的制定能力		
		◇ 会展营销环境分析;		
		◇ SWOT 战略分析法;		
		◇ 会展市场细分;		
会展项目的策划能力	◇ 立项策划能力;	策划某一具体的会展项目,对该项目进行立项分析以及可行性分析,编写营销策划方案。	理论讲授法、小组讨论法、任务驱动教学法、自主学习法	
	◇ 可行性分析能力;			
	◇ 招展与招商策划能力;			
	◇ 相关活动的策划能力;			
	◇ 会展实施方案的策划能力			
会展项目的宣传与推广能力	◇ 会展广告宣传;	基于整合营销传播理念,为某一具体的会展项目撰写营销推广方案,制定营销推广预算。	理论讲授法、小组讨论法、任务驱动教学法、自主学习法	
	◇ 会展新闻宣传;			
	◇ 会展公关;			
	◇ 新媒体推广;			
	◇ 整合营销传播			
会展营销管理能力	◇ 营销计划能力;	实地参观会展公司,与人力资源总监进行交流与座谈,了解该公司的组织结构,岗位设置,策划与营销岗位的工作职责、员工激励以及绩效管理。	理论讲授法、小组讨论法、现场教学法	
	◇ 营销组织能力;			
	◇ 营销控制能力			
	◇ 如何制定会展营销计划;			
	◇ 如何构建会展营销组织;			
会展合同的谈判能力	◇ 商务洽谈能力;	模拟编写一份招展代理协议书;分组进行模拟商务谈判。	案例讨论教学法、直观演示法、模拟练习法	
	◇ 价格谈判技巧			
	◇ 客户需求的识别与引导能力;			
	◇ 处理异议的能力;			
	◇ 促成成交的能力;			
会展产品的销售能力	◇ 多种销售方式的组合运用能力	针对某一具体展会,分组进行模拟电话招展。	任务驱动教学法、模拟练习法、自主学习法	
	◇ 掌握电话销售、登门拜访销售、直邮销售、网络销售等多种销售策略与技巧。			
	◇ 编制招商手册;			
	◇ 撰写会展新闻文稿;			
	◇ 撰写会展项目的立项分析及可行性分析;			
会展营销相关文案的撰写能力	◇ 会展文案的排版与设计能力	为特定展会设计赞助方案; 为特定展会编制一份邀请函 为特定展会撰写一篇新闻通稿; 为特定展会撰写宣传推广方案	理论讲授法、案例分析法、任务驱动教学法、自主学习法	
	◇ 会展文案的排版与设计能力			
	◇ 客户管理能力;			
	◇ 全过程客户服务能力;			
	◇ VIP 客户发展与维护能力			
岗位职业能力	◇ 客户管理能力;	实地调研展会活动,了解该展会的参展商与专业买家构成情况、展会的服务系统设计、客户管理体系以及特邀买家计划如何实施。	理论讲授法、案例分析法、现场教学法	
	◇ 全过程客户服务能力;			
	◇ VIP 客户发展与维护能力			
	◇ 客户管理能力;			
	◇ 全过程客户服务能力;			

### 5. 构建立体多元的课程考核评价体系

基于结果导向的《会展市场营销》课程评价体系，应对课程考核的评价形式、评价内容、评价标准等方面进行改革，建立起一套内容多元、方式多样的考核评价体系，从知识、能力、素质三方面入手，构建“过程性评价”与“终结性评价”相结合的立体化考核体系，不仅可以有效地检查各模块、各阶段的教学效果，而且可以对学生的知识、能力及职业素质等整体进行判断，实现对人才培养水平的客观评价[3]。

构建基于 OBE 理念的考核评价体系，应遵循三个原则：一是以目标为导向，反向设计，正向实施；二是兼顾教学过程和结果，建立多元的评价方式；三是不再局限于对知识的考核，而是扩充为知识 + 能力 + 素质的全面考核[4]。简言之，构建“考核内容综合化、考核形式多样化、考核过程全程化”的考核评价体系(详见图 3)。

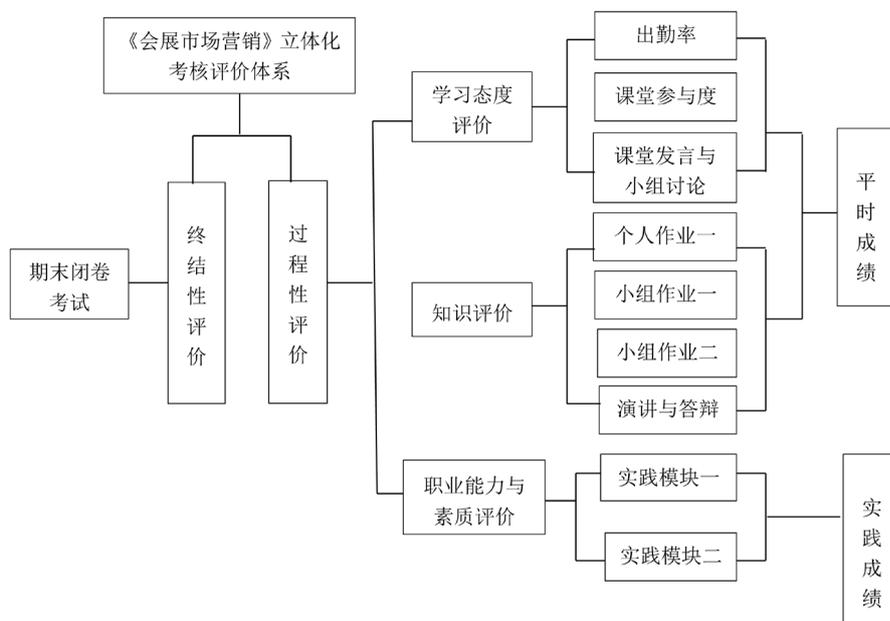


Figure 3. Evaluation system of Events Marketing course  
图 3. 《会展市场营销》课程考核评价体系

在构建考核评价体系时应注意以下几点：首先，应将考核评价环节融入整个教学过程中，建立过程性考核与终结性考核相结合的评价形式。其次，在考核形式与考核内容方面更侧重于知识的应用能力、岗位职业能力、创新能力、团队合作能力等，以体现课程教学目标、课程对能力素养培养要求的显性达成。再次，本着评价主体综合性的原则，构建包括任课教师、学生、用人单位在内的多元化评价主体，力求做到评价结果公平、公正。最后，构建基于 OBE 理念的考核评价体系，应对学生的学习起到激励和引导作用，充分调动学生学习的积极性、主动性和自觉性，进而促进学生有效地学习。

### 6. 结论

《会展市场营销》是高校会展专业的核心课程之一，基于 OBE 教育理念对该课程进行教学流程设计，可以为其他会展专业课程改革提供重要的借鉴意义。本文在广泛调研我国会展企业对会展营销人才需求状况的基础上，结合高校的办学定位与人才培养特色，明确会展营销人才的培养标准，构建知识 + 能力 + 素质三位一体的人才结构体系，并据此对该课程的教学流程进行反向设计，重构教学目标、教学内容、课程体系以及考核评价体系，旨在培养和提升学生的会展策划与营销管理能力。

---

## 基金项目

本文系北京联合大学应用型课程建设项目、北京联合大学教育教学研究与改革项目(2020~2021)的阶段性成果。

## 参考文献

- [1] 李志义. 解析工程教育专业认证的成果导向理念[J]. 中国高等教育, 2014(17): 7-10.
- [2] 陈原, 王晓敏. 产出导向教育(OBE)理念与“会展营销学”课程教改[J]. 文教资料, 2018(4): 202-204.
- [3] 蒙慧. 基于 OBE 理念的《人力资源管理》课程立体化教学改革设计[J]. 科技风, 2019(10): 39-40.
- [4] 张莹, 吴疆. 创新大学课堂教学技能方法, 构建立体化教学与资源环境[J]. 中国信息技术教育, 2019(1): 98-102.