

同学们：

大家好。

这学期的 MKT110 这门课依然采用的是**线上线下混合式教学模式**，这一教学创新性改革模式在上个学期已经完成了一轮的试运行，整体效果还不错，这学期针对一些细节问题又进行了完善，希望给大家一个更好的学习体验。因为这一模式是目前我院 16 门双语课中唯一一门**不设有纸版试卷期末考试的科目**，又是教学模式创新的尝试，为了让重修的同学尤其是刷分的同学对课程有个更好的理解，在这里对课程设计、考核内容、如何学习等方面进行如下说明：

1. 线上部分

线上需要大家通过“[知到 App](#)”或者“[智慧树在线教育网站](#)”完成《解密市场营销（双语）》这门课程的学习，其中包括每个视频中的弹题、章测试、在线期末考试（均为客观题）以及在课程论坛（问答）板块的发帖、回帖等互动行为，所有这些活动及任务均由系统自动记录大家的成绩，最终系统会综合所有方面给出一个总成绩，**这个成绩将作为 MKT110 这门课最终成绩的 30%**。《解密市场营销（双语）》是以 MKT110 的教材为基础，筛选了 10 个章节和 50 个重要知识点进行讲解和课程制作的，90%的内容都可以在教材上找到。线上部分是希望大家可以自行完成“知道即会”的认知型知识的学习，为线下见面课的课堂活动做好更为充分的准备。

除此之外，线上课程中还有四次网络直播的公开课，具体时间可以在“知到”的“见面课”模块中查到。大家可以同步观看直播也可以看回放，但是一定要记得观看学习，因为线上的总成绩是包括这部分的学习与课后测试的完成情况的。

2. 线下部分

线下见面课在教室以师生面对面的形式完成，**共计 13-15 次，占总课时的二分之一**。¹线下见面课主要采用的翻转课堂的形式，针对各章节的重点、难点进行答疑讨论，采用翻转课堂的形式，以学生作为主导，通过案例分析、角色扮演、辩论赛、头脑风暴、命题比赛等多种多样的课堂活动让大家掌握营销知识、营销思维和营销能力。任课教师根据大家的课堂活动参与情况、完成度以及创新能力给大家的课堂活动打分，这部分分数占 MKT110 这门课最终成绩的 30%。

此外，大家还需要**以小组为单位**完成两次作业，一个是 STP 报告，一个是 Marketing Strategy Presentation。**这两次作业分别占 MKT110 这门课最终成绩的 20%**。

以上是对本学期 MKT110 课程的一个说明，因为课程考核构成与 201830 之前

¹ MKT110 的课程负责人李茉老师的班级采用的是这个形式，辛欣老师的班级将按照辛老师的安排进行。

的学期有所不同，为了让重修的同学能够取得一个好成绩，特此说明。**需要特别提示的是：所有重修的同学尤其是想要刷分获得较高成绩的同学，请与下周二（9.3）号开始就加入目前正在学习本门课程的大二同学的小组，参与课堂活动，以获得相应的分数。**下表为本门课程的考核内容及构成比例：

Item	Title	Type	Value	Due date*	Return date**
1	Online course study	Personal Assignment	30%	26-Aug.-2019	05-Jan.-2020
2	Class activity contribution	Group Assignment	30%	26-Aug.-2019	05-Jan.-2020
3	Target Marketing Report	Group Assignment	20%	22-Oct.-2019	08-Nov.-2019
4	Marketing strategy presentation	Group Assignment	20%	09-Dec.-2019	15-Dec.-2019

咨询的 QQ 群：821990302



重修的蓝墨云班课号为：6592968

