附件一：管理学院赛项规程

**2019安徽工商职业学院“电子商务技能”赛项规程**

**一、赛项名称**

赛项名称：电子商务技能

赛项归属产业：现代服务业

**二、参赛对象**

18、19级电子商务相关专业在校生

**三、竞赛目的**

电子商务技能竞赛以网店开设装修、网店运营推广、网店经营分析三个关键任务完成质量以及选手职业素养作为竞赛内容，全面考察选手的商品整合能力、视觉营销能力、网络营销能力、网店运营能力等方面，提高选手利用数据实现精准营销能力，对接产业前沿技术，迎接大数据时代，促进高等职业教育教学改革。

**四、竞赛内容**

参照国赛、省赛标准，以个人为单位，选择电子商务沙盘运营、电子商务网店装修模块进行比赛。

电子商务沙盘运营赛项：

1. 小组赛，按照参赛选手抽签，每组 10 人，分 5 组进行小组比赛。小组赛排名前 6 的选手 进入下一轮。比赛时间整体时长为 5 轮，比赛过程每轮结束时，有 4 名的选手无法关账、宣布破产，本组比赛立即结束，如果破产选手人数超过 4 人，则按照得分进行排名，本组前 6 名进入下一轮比赛。

2. 小组赛晋级的选手进入复赛再次进行抽签决定分组，复赛共 3 组，每组 10 人，复赛排名 4 的选手进入下一轮。比赛时间整体时长为 5 轮，要求完成全部轮次，以最终得分多少决定名次，复赛小组前 4 名进入决赛。

3. 决赛为一个小组 12 人，比赛时间整体时长为 5 轮，决赛要求完成全部轮次，以最终得分 多少决定名次。

电子商务网店装修赛项：比赛参照省赛标准，所有选手同时参赛，按照赛项要求完成操作，按照系统评分及 PS 设计评审老师评分决定比赛名次。

**五、竞赛日程安排（包含决赛时间）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 辅导日期 | 辅导内容 | 评委老师 | 工作量 |
| 11月13日 | 运营沙盘小组赛 | 倪伟、刘亚男 | 2 课时 |
| 11月14日 | 运营沙盘复赛 | 倪伟、刘亚男 | 2 课时 |
| 11月15日 | 网店装修决赛 | 张琰、沙丹 | 2 课时 |
| 11月18日 | 运营沙盘决赛 | 倪伟、刘亚男 | 2 课时 |

**集训计划安排：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 辅导日期 | 辅导内容 | 辅导老师 | 工作量 |
| 10 月 28 日 | 沙盘运营理论训练 | 倪伟 | 2 课时 |
| 10 月 28 日 | PS 设计理论训练 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 10 月 29 日 | 沙盘运营理论训练 | 倪伟 | 2 课时 |
| 10 月 29 日 | PS 设计理论训练 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 10 月 30 日 | 沙盘运营理论测试 | 倪伟 | 2 课时 |
| 10 月 30 日 | PS 设计理论测试 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 10 月 31 日 | 网店运营推广实训 | 倪伟 | 2 课时 |
| 10 月 31 日 | PS.CS6 工具实训 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 11 月 1 日 | 网店运营推广实训 | 倪伟 | 2 课时 |
| 11 月 1 日 | PS.CS6 工具实训 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 11 月 2 日 | 网店运营推广实训 | 倪伟 | 2 课时 |
| 11 月 2 日 | PS.CS6 工具实训 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 11 月 3 日 | 第一期运营模拟测试 | 倪伟 | 2 课时 |
| 11 月 3 日 | Banner 图片练习 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 11 月 4 日 | 采购与推广实训 | 倪伟 | 2 课时 |
| 11 月 4 日 | 蒙版工具实训 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 11 月 5 日 | 采购与推广实训 | 倪伟 | 2 课时 |
| 11 月 5 日 | 蒙版工具实训 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 11 月 6 日 | 采购与推广实训 | 倪伟 | 2 课时 |
| 11 月 6 日 | 蒙版工具实训 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 11 月 7 日 | 第二期运营模拟测试 | 倪伟 | 2 课时 |
| 11 月 7 日 | Banner 图片练习 | 刘亚男 | 2 课时 |
| 11 月 12 日 | 赛前准备 | 倪伟、刘亚男、沙丹、张琰 | 2 课时 |

**六、指导教师**

倪伟、刘亚男

**七、奖项设置**

1.电子商务运营沙盘赛项奖项：

一等奖 2 人，二等奖 4 人，三等奖 6 人。

奖励标准：获奖选手颁发校技能节奖状。

一等奖：U 盘一个 二等奖：笔记本一本 三等奖：笔袋一个

2.电子商务网店装修赛项奖项：

一等奖 1 人，二等奖 2 人，三等奖 3 人。

奖励标准：获奖选手颁发校技能节奖状。

一等奖：U 盘一个 二等奖：笔记本一本 三等奖：笔袋一个

**八、预算**

1.指导教师辅导工作量 40 课时

2.指导教师奖励 500 元

3.比赛评委及工作人员工作量 2500 元

4.比赛奖品：U 盘（价值 100 元）3 个、笔记本 （价值 30 元）6 个、笔袋（价值 10 元）9 个 预算600元

**2019安徽工商职业学院“汽车营销”赛项规程**

**一、赛项名称**

赛项名称：汽车营销

赛项归属产业：现代服务业

**二、参赛对象**

本赛项参赛选手须为安徽工商职业学院学生，性别、专业、年级不限，可跨班级跨专业跨年级组队。

本赛项目比赛为团体赛，每支参赛队由2名选手组成，报名时即要明确A选手及B选手分配，各参赛队伍请与11月20日前将参赛队报名表（附件一）发送到邮箱117941638@qq.com（主题注明汽车营销参赛报名）。

**三、竞赛目的**

截至2018年底，全国机动车保有量达3.50亿辆。随着机动车保有量持续快速增长，机动车驾驶人数量也呈同步大幅增长趋势，连续十年整车销售和生产全世界第一位。

本赛项设置目的是依据汽车服务行业对专业服务型技术型人才需求的长期稳定需求而设立。引领职业院校相关专业和课程建设，实现以赛促教、以赛促改，推动产教融合、校企合作，对接岗位核心技能培养双师团队，提高职业院校人才培养质量。赛项以汽车企业的行业标准为依托，结合新车销售等企业技术服务重点，把在实际工作过程中需要的技能要素融入赛项环节设置中，检验选手对岗位核心技能的运用。赛项经过多年全国范围内的省赛、行业赛、国赛的经验积累，对专业建设的引领作用已见成效，各院校人才培养输出已得到大量汽车服务企业的认可。

通过汽车销售顾问岗位于实际工作中，在客户接待、汽车商品知识、需求分析、销售流程应用等方面需要的岗位能力为竞赛内容，检验学生对专业知识与专业核心技能的掌握水平。通过此大赛促进学生职业能力提升、引领专业建设与教学改革。

**四、竞赛内容**

汽车营销赛项内容为新车销售能力竞赛。

通过情境模拟的方式进行，考核选手对整个销售流程的掌握与灵活运用能力，以及针对顾客进行销售接待、需求分析、商品说明和报价成交等环节的工作能力，是对选手汽车销售技能的全面考察。定位于对汽车销售顾问岗位核心技能及相关拓展技能的考核，在考核专业能力的同时，兼顾方法能力、社会能力的考评。比赛用时20分钟，具体内容与比重如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **选手** | **主要内容** | **时间** | **成绩比重** |
| A、B | 风采展示 | 1分钟 | 10% |
| A | 展厅接待、需求分析、商品推介以及报价成交等 | 15分钟 | 75% |
| B | 前台接待 | 15% |

**五、竞赛赛题**

请选手在15分钟完成以下任务：

任务一：选手A、选手B进行团队风采展示，时间为1分钟。

任务二：选手A、选手B根据情境接待来店客户，时间为15分钟。

此赛项公布模拟情境的赛题：

**销售车型为——上海大众朗逸2018款280TSIDSG舒适款**

情境描述：

2019年12月某日，两位男士客户来到上汽大众广博4S店看车，其中一位姓王，年龄约30-35岁，王先生做生意，家里有三岁小男孩；另外一位是他的朋友赵先生，主要是陪同来看车，他们是第一次到店。两位客户是驾车前来，车型为凯越，车龄6年，行驶里程约10万公里，本次购车为置换，购车预算为16万左右(包括原车置换款)，购车主要用于上下班代步、接送孩子。业余爱好为自驾游。

选手B（姓名-李想）：接待来店客户，为客户引荐销售顾问。

选手A（姓名-杨帆）：接待客户，按流程完成销售环节，送别客户。

顾客关注点：

（1）时尚、科技性能；

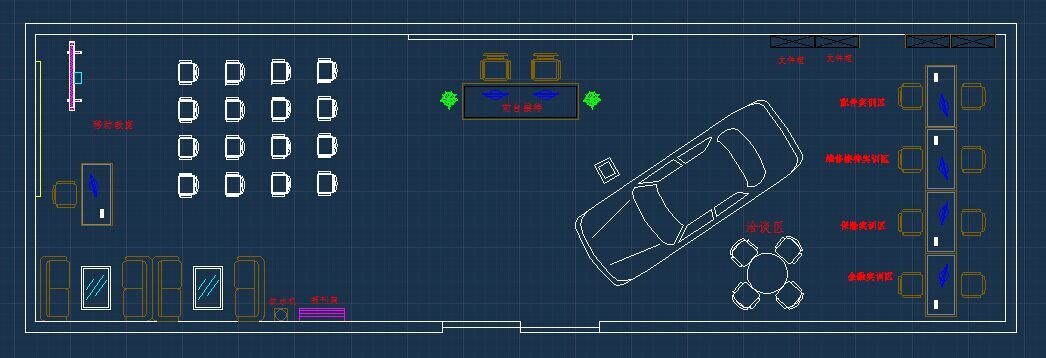
（2）安全性和舒适性；

（3）关注环保、排放；

（4）对比车型为别克英朗。

**六、竞赛日程安排**

1.竞赛时间：2019年12月4日（具体竞赛时间安排另行通知）

2.竞赛地点：安徽工商职业学院汽车营销实训中心

**七、技术规范**

1.竞赛标准

竞赛赛题范围与难度设定参照教育部对高职高专汽车营销与服务专业教学的基本要求实施，汽车销售综合技能参考一汽大众销售流程。

2.职业道德

（1）遵纪守则，尊重客户，自尊、自爱、自重。

（2）与时俱进，业务熟练，善于观察，勤于思考。

（3）仪表端庄，态度诚恳，用语文明，维护自身及企业品牌形象。

（4）热情服务，客户至上，公平竞争。

（5）爱岗敬业，高效务实，注重团队合作。

3.相关知识与技能

（1）汽车营销、汽车营销服务礼仪、汽车消费心理、汽车市场调查预测、二手车营销等营销知识。

（2）汽车构造、汽车新技术等汽车技术知识。

（3）汽车销售实务：店内接待、需求分析、新车展示、试乘试驾、报价成交等技能。

（4）汽车售后服务、汽车保险理赔、汽车消费信贷等相关知识。

（5）汽车网络营销与电子商务、汽车美容装饰、二手车鉴定与评估、汽车专业英语等扩展知识。

**八、奖项设置**

由全体裁判评分，每支参赛队满分为100分。裁判根据选手的表现，按照评分标准评分，详见附表二，每队两名选手得分相加计为参赛队成绩。

以参赛队总数为基数，分设一、二、三等奖，获奖比例分别为10%、20%、30%（小数点后四舍五入）；获得团体奖的参赛队队员获相应等级的奖项。

**九、预算**

根据学校相关文件精神，竞赛指导、专家评委、学生奖品等项目设计预算如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **项目** | **预算** |
| 1 | 指导教师辅导工作量 | 80课时 |
| 2 | 评委 |
| 3 | 指导老师奖励 |
| 4 | 获奖奖品（U盘、雨伞等） | 500元 |

**附表一：报名表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 选手角色 | 选手姓名 | 联系电话 | QQ | 班级 | 团队联系人 |
| A |  |  |  |  |  |
| B |  |  |  |  |

**附表二：汽车销售综合技能竞赛评分标准**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 竞赛环节 | 选手编码 | 考核重点 | 考核标准 | 分值 |
| 风采展示 | 选手A、B | 个人风采 | 内容健康向上，表现流畅，现场发挥好，感染力强。 | 10分 |
| 情境模拟 | 选手A | 汽车营销礼仪 | 着装整洁，仪表端庄，表情和蔼可亲，眼神自然真诚，指引手势规范，姿态自然大方；声音清晰，语音语速适中。 | 10分 |
| 销售接待 | 主动接待客户，递名片,提供销售资料。 | 10分 |
| 需求分析 | 适当寒暄，收集客户需求信息，确认客户需求，寻求客户认同，适当赞美客户。 | 10分 |
| 销售方案 | 针对客户需求制定销售方案，提出意向车型（含排量、配置）。 | 5分 |
| 针对需求的商品介绍 | 根据客户需求，从不同位置进行车辆介绍，熟练讲解大赛指定用车的功能，运用FAB法则对车辆性能进行阐述，熟练进行竞品对比。 | 25分 |
| 报价成交 | 对客户进行报价，运用市场活动策略吸引客户成交，优惠政策至少3项。 | 10分 |
| 职业精神 | 以客户为本，兼顾企业、社会利益和品牌形象。 | 5分 |
| 团队合作 | 选手B | 汽车营销礼仪 | 着装整洁，仪表端庄，表情和蔼可亲，眼神自然真诚，指引手势规范，姿态正确、自然大方；声音清晰，语音语速适中。 | 5分 |
| 销售接待及需求分析 | 主动接待客户，递名片，邀请客户入座，提供饮品，提供销售资料。适当寒暄，了解客户来店意向。 | 10分 |

**2019安徽工商职业学院“物流技能”赛项规程**

**一、赛项名称**

赛项名称：物流技能

赛项归属产业：现代服务业

**二、参赛对象**

2018级物流管理专业学生

**三、竞赛目的**

本赛项以现代物流业的关键环节——储存与配送作业为背景，以物流信息技术及应用为手段，不断探索和创新高职院校物流管理技术技能型人才培养新模式，引导物流管理专业建设和教育教学改革；通过大赛，促进学生职业技能、职业精神的提升；展示参赛选手在组织管理、专业团队协作、现场问题的分析与处理、工作效率、质量与成本控制、安全及文明生产等方面的职业素养。通过大赛，展现职业院校师生良好的精神风貌和娴熟的职业技能，充分展示安徽职业教育改革发展的成果。进一步推进我院物流管理类专业的教育教学改革，促进专业建设，加强工学结合，强化实践教学，提高教育教学质量，培养职业院校学生的职业能力。

**四、竞赛内容**

比赛分为物流作业方案设计、物流作业方案实施两个部分，全面考核选手的职业能力。其中：物流作业方案设计和作业方案实施两个赛段的内容存在逻辑关系，设计的数据与实施的设施设备、工具、操作系统相互嵌套。参赛队通过方案实施环节可对设计方案进行自我验证和自我调整。

（一）初赛（方案赛）

初赛阶段两个学生组一支队伍，合理安排方案分工，按照题目要求在规定的时间内完成物流中心作业方案设计。初赛按照成绩排名选拔出前12组（共24名）学生进入到决赛阶段。

（二）决赛（方案+实操赛）

所涉及的岗位主要有信息员（1名）、仓管员（3名）。在决赛（方案+实操）中具体人员分工可经团队内部协商定岗，一人可以负责几个岗位的工作，工作内容可以相互交叉，实操中可以相互帮助，以实现在最短的时间高质量完成物流中心储存与配送作业。

**表1 “物流技能”竞赛比赛内容**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **赛项名称** | **赛程** | **比赛规则** | **考核点** |
| 物流技能 | 初赛 | 完成物流中心作业方案设计 | 方案设计的正确性；  方案设计的优化度 |
| 决赛（团体）信息员1人  仓管员3人 | 1.四名选手合作完成物流中心作业方案设计  2.四名选手协作完成出入库实操作业（需操作信息系统和手持终端）  入库作业主要环节有：收货作业；码盘作业；入托盘货架作业等。出库作业主要环节有：电子标签拣选作业；托盘货架货物下架作业；月台分货作业等。 | 方案设计的正确性；  方案设计的优化度；  实操动作规范性；  实操环节设计合理性；  信息系统操作正确性；  实操的熟练度；  实操的正确性；  操作用时等 |

**八、竞赛日程安排（包含决赛时间）**

初赛时间：2019年9月20日

决赛时间：2019年9月30日

**七、指导教师**

本次比赛指导教师经过教师申请，物流教研室考查，最后确定杨丽娟、许静艳、王婷婷作为指导教师团队进行赛前辅导。

**九、奖项设置**

比赛按总成绩从高到低进行排序，并按成绩从高到低设置奖项，赛项设团体奖前三名，即第一名、第二名、第三名。大赛颁发院级比赛证书。

**十、预算**

此次学院比赛费用主要包括指导教师工作量、指导教师奖励、评委及工作人员费用和比赛奖品四项。

**（一）指导教师辅导工作量**

物流教研室安排专业老师杨丽娟、许静艳、王婷婷三位老师对物流技能比赛进行辅导，辅导包括方案设计辅导课程和物流实操辅导课程，预计教师辅导工作量共40课时。

**（二）比赛评委及工作人员工作量**

物流技能比赛聘请杨丽娟、许静艳、和王婷婷三位指导教师负责方案初赛命题工作、技术保障工作和初决赛裁判工作，预计共产生评委及工作人员费用20课时。

**（三）指导教师奖励**

物流技能比赛预计共产生指导教师奖励20课时。

综上，此次学院物流技能比赛预计将产生80课时费用。

**表1 比赛预算表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **参赛费用** | **工作量** |
| 1 | 指导教师辅导工作量 | 40课时 |
| 2 | 指导教师奖励 | 20课时 |
| 3 | 比赛评委及工作人员工作量 | 20课时 |

**2019年“永辉杯”安徽工商职业学院连锁经营**

**零售新星校赛竞赛规程**

**一、赛项名称**

赛项名称：2019年“永辉杯”安徽工商职业学院连锁经营零售新星

赛项归属产业：现代零售业

**二、参赛对象**

全校连锁经营及相关专业均可报名参加，参赛队由3名学生组成。

**三、竞赛目的**

本次大赛旨在促进我校连锁经营管理人才发展需求，进一步提升连锁经营及相关专业学生的职业能力与职业素养，强化在校生理论联系实际及择业就业的能力，全面提高人才培养质量。

1. **竞赛内容**

本项竞赛以团体形式进行，竞赛内容为“门店运营沙盘博弈软件”“数据筛选与分析”和“案例汇报”。

1.竞赛方式

本项目采用团体形式进行竞赛，每支参赛队伍有3名选手。根据参赛队伍数量分组进行比赛。其中案例汇报结束后，有5分钟时间由现场评委进行提问，提问问题数量2-3个。评委根据每个队现场的表现情况进行综合评分。

2.竞赛内容

安徽工商职业学院连锁经营零售新星校赛案例汇报题目及要求

案例背景简况：

附表中的数据（下载链接https://share.weiyun.com/5yudUCI），是一家现代化大型商城30名随机样本顾客12个月（2017年11月-2018年10月），在该商城购物的消费及统计数据。

该综合商城，位于国际化城市中心区域的十字路口处。商城区域一共由8个楼层组成,在经营方式上既有商城统一收银的大卖场以及百货，也包括商户独立收银的租赁商铺（如个别服装品牌、和大部分六楼、七楼的餐饮娱乐店铺），商城总经营面积超过7万平方米，商城共有近千个停车位，比邻地铁站出入口，商城前共有12条公交线路通过。

地下一层是一个大卖场和精品街；地面一层经营品类和业态主要以黄金珠宝、化妆品、服装名品店、咖啡休闲、西式快餐店为主；二层到五层以各式服装、鞋帽、针纺、家庭百货和家用电器为主；六层和七层经营。餐饮、健身、影城等娱乐休闲业态。

该商城于2016年5月正式开业，数据提供期间的12个月内，商城统一收银部分的日均POS交易笔数为4800笔（没有包括各个租赁业态店铺的数据）。请根据所给数据进行如下分析：

1.对随机样本数据进行购物者行为的分析。包括但不限于，对顾客的购买次数、购买金额、和所购买商品的消费特点等方面的分析。同时，鼓励选手对该商城客群结构进行不同纬度的分析和判断。

2.通过上述购物者行为的分析，请参赛选手对该商城当时的经营状况进行描述和评估。包括但不限于，商城定位、楼层卖场特点、商品经营特点、营销活动特点等方面。

3.根据对该商城经营状况的描述和评估，请参赛选手针对商城的经营，提出不少于3条提升业绩的合理化建议。包括但不限于，消费者营销、品类管理、消费升级，智慧零售等方面。

4.将上述分析工作及分析结果制作PPT，并进行展示汇报，相关评分要求见附《案例汇报评分表》。

相关要求：

1.选手在案例汇报前需要进行数据分析，找出该门店存在的问题，并提出相应的解决对策。

2.案例汇报一律以PPT形式汇报。使用软件为Office2010版本，PPT制作比例为16:9。三名选手都需发言。汇报过程中不允许出现少于9分钟或者超过10分钟，如出现，在案例汇报环节总分中扣10分。

3.每组案例汇报时间10分钟，评委点评打分5分钟。

附：《门店沙盘软件评分表》《案例汇报评分表》

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 门店运营沙盘博奕软件 | 使用软件，各参赛队之间线上对抗 | 线上模拟仿真对抗 | 30分 | 120  分钟 | 线上 | 根据系统设定的市场环境、消费数据、地区消费特性等相关资料，各参赛队在线上进行门店日常运营等对抗，对抗考核指标为各期经济附加值(EVA)总和。成绩计算方式：  EVA总和第一名成绩为100分  EVA总和第二名成绩为本队的EAV总和/第一名EAV总和×100分  EVA总和第三名成绩为本队的EAV总和/第一名EAV总和×100分  后续名次计算以此类推。 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 评分模块 | 考核内容要点 | 分数 |
| 购物者  行为分析 | 1.顾客行为分析选择的模型或者分析方法具有代表性。  2.顾客行为分析报表信息表达的完整准确，分析纬度选择合理。  3.分析结果展现的直观性、图表类型等可视化方式选择的科学性、规范性、美观性。 | 20 |
| 对商城经营  现状的描述  和评估 | 1.商城销售业绩报表信息表达完整准确，描述纬度选择合理。  2.对商城经营现状描述选择的指标体系的代表性。  3.分析结果展现的直观性、图表类型等可视化方式选择的科学性、规范性、美观性。 | 15 |
| 问题发掘  与归纳 | 1. 商城问题与分析结果之间的逻辑推导合理性（如业绩分析与顾客购买行为之间的合理性等）。  2.所提出的问题，要表述清楚，有判断依据或数据分析的支持，逻辑性合理。 | 15 |
| 提升方案 | 提升方案要表达清晰，有明确的达成目标。 方案内容的合理性、可行性（解决方案要与问题相对应、解决方案要考虑技术的可行和成本的可控）。 | 20 |
| PPT制作 | PPT课件的美观性（主要是图、表、字体字号及颜色等协调性）、展示的内容与分析内容之间的匹配性和逻辑上的连贯性。整个报告PPT页数限制在15页之内（首尾页不在计算之内）。 | 15 |
| 综合素质 | 选手形象、气质、语言表达、彼此合作连贯、汇报时间等。 | 15 |
| 合计 | 100 | |

**五、竞赛日程安排（包含决赛时间）**

1. 软件沙盘赛项：2019年10月21日
2. 数据筛选及现场陈述（决赛）：2019年11月23日

**六、指导教师**

方芳、马妮娜

**七、奖项设置**

本赛设多个奖项，等级为一等奖、二等奖、三等奖，以参赛代表队总数为基数，按10%、20%、30%的比例评定，根据竞赛总成绩高低顺序排定获奖者。

**八、预算**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **参赛费用** | **工作量/比赛费用** |
| 1 | 指导教师辅导工作量 | 40课时（3000元） |
| 2 | 比赛评委及工作人员工作量 | 2200元 |
| 3 | 获奖奖品：U盘64g（价值80元）3个、鼠标（价值50元）6个、usb充电线（价值20元）9个、笔记本（价值10元）6个 | 800元 |

**2019安徽工商职业学院“企业资源管理技能”赛项规程**

**一、赛项名称**

赛项名称：企业资源管理技能

赛项归属产业：财经商贸大类

**二、参赛对象**

2018级、2019级安徽工商职业学院学生

**三、竞赛目的**

本次选拔旨在搭建学生进行市场营销实践的平台，锻炼学生营销实践能力，激发学生创新思维，培养职业院校学生的营销策划能力、创新能力和应变能力。进一步推选参加2020年安徽省职业院校技能大赛企业资源管理技能赛项。

**四、竞赛内容**

（一）竞赛内容

ERP技能大赛将每个参赛队作为一个经营团队，每个团队分设总经理、财务总监、营销总监、生产总监、采购总监5个岗位，各团队接手一个制造型企业，在仿真的竞争市场环境中，通过分岗位角色扮演，连续从事6个会计年度的模拟企业资源管理活动。

（二）竞赛时长

总竞赛时长为600分钟

各企业市场活动环节时长150分钟 ，包括第2-6年各市场广告投放和订单获取时间；各企业运营环节时长400分钟，包括产品研发、厂房生产线建设、采购、生产、市场开发、融资策略制定等运营时间；各企业运营分析（间谍）时长50分钟，包括财务核算及对其它企业资源管理经营状况分析。

（三）竞赛方式

1.组队方式

本赛项为个人赛，每个队一个人。

2.竞赛方式

本赛项将以“百树系统”进行比赛。

**五、竞赛日程安排（包含决赛时间）**

预赛：2019年11月10日至11月25日，预赛成绩前20名进入决赛。

决赛：2019年11月26日-12月11日，（具体安排另行通知）。

**六、指导教师**

本次参赛辅导教师采用以老带新的方式进行，经过教师申请、管理学院考查，最后确定汪锋、李祖武、胡其亮老师作为辅导教师参与赛前辅导。

**七、奖项设置**

比赛按总成绩从高到低进行排序，并按成绩从高到低设置奖项，赛项设个人奖，获奖比例一等奖10%，二等奖20%，三等奖30%，向上取整。大赛颁发院级比赛证书。

**八、预算**

此次学院比赛费用主要包括指导教师工作量、指导教师奖励、评委及工作人员费用和比赛奖品四项。

**（一）指导教师辅导工作量**

营销教研室安排专业老师李祖武、胡其亮、汪锋三位老师对技能比赛进行辅导，预计教师辅导工作量共40课时。

**（二）比赛评委及工作人员工作量**

企业资源管理技能比赛聘请李祖武、胡其亮、汪锋三位指导教师负责方案初赛命题工作、技术保障工作和初决赛裁判工作，预计共产生评委及工作人员费用20课时。

**（三）指导教师奖励**

企业资源管理技能比赛预计共产生指导教师奖励20课时。

综上，此次学院企业资源管理技能比赛预计将产生80课时费用。

**表1 比赛预算表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **参赛费用** | **工作量** |
| 1 | 指导教师辅导工作量 | 40课时 |
| 2 | 指导教师奖励 | 20课时 |
| 3 | 比赛评委及工作人员工作量 | 20课时 |

附：样题

管理学院

2019年11月1日

**样题**

**1．生产线**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **生产线** | **购置费** | **安装周期** | **生产周期** | **总转产费** | **转产周期** | **维修费** | **残值** |
| 超级手工线 | 50W | 无 | 2Q | 0W | 无 | 10W/年 | 10W |
| 自动线 | 150W | 2Q | 1Q | 20W | 1Q | 20W/年 | 30W |
| 柔性线 | 200W | 3Q | 1Q | 0W | 无 | 20W/年 | 40W |
| 租赁线 | 0W | 无 | 1Q | 20W | 1Q | 80W/年 | -80W |

* **建 设：**生产线开始建设及建成后，不允许在不同厂房移动
* **转 产：**只有空的并且已经建成的生产线方可转产；
* **维护费：**当年建成的生产线、转产中生产线都要交维修费；
* **出 售：**不论何时出售生产线，从生产线净值中取出相当于残值的部分计入现金，净值与残值之差计入损失；

**2．折旧(平均年限法)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **生产线** | **购置费** | **残值** | **建成**  **第1年** | **建成**  **第2年** | **建成**  **第3年** | **建成**  **第4年** | **建成**  **第5年** |
| 超级手工线 | 50W | 10W | 0 | 10W | 10W | 10W | 10W |
| 自动线 | 150W | 30W | 0 | 30W | 30W | 30W | 30W |
| 柔性线 | 200W | 40W | 0 | 40W | 40W | 40W | 40W |

* 生产线按照5年计提折旧，生产线建成当年不提折旧
* 当净值等于残值时生产线不再计提折旧，但可以继续使用。

**3．融资**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **贷款类型** | **贷款时间** | **贷款额度** | **年息** | **还款方式** |
| 长期贷款 | 每年年初 | 所有长贷和短贷之和不能超过上年权益的3倍 | 10% | 年初付息，到期还本； **每次贷款额不小于10整数** |
| 短期贷款 | 每季度初 | 5% | 到期一次还本付息；  **每次贷款额不小于10整数** |
| 资金贴现 | 任何时间 | 视应收款额 | 10%（1季，2季），  12.5%（3季，4季） | 变现时贴息，可对1，2季应收款联合贴现（3，4季同理）。 |
| 库存拍卖 | 原材料八折，成品按成本价 | | | |

* **长贷利息计算**：所有不同年份长贷加总再乘以利率，然后四舍五入算利息。
* **短贷利息计算**：按每笔短贷分别计算，然后四舍五入计算利息。
* **贴息计算**：1季2季联合贴现贴息=(1季金额+2季金额)\*10%，小数位向上取整

3季4季联合贴现贴息=(3季金额+4季金额)\*12.5%，小数位向上取整

**4．厂房**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **厂房** | **买价** | **租金** | **售价** | **容量** | 厂房出售得到4个账期的应收款，紧急情况下可厂房贴现（4季贴现），直接得到现金，如厂房中有生产线，同时要扣租金。 |
| 大厂房 | 400W | 40W/年 | 400W（4Q） | 4条 |
| 小厂房 | 200W | 20W/年 | 200W（4Q） | 2条 |

* **购买、租赁：**每季度均可进行租赁或购买
* **租赁处理：**厂房租期为1年；如第1年2季租的，则第2年第2季到期。，厂房到期后可在“厂房处理”进行“租转买”、“退租”（退租要求厂房中没有任何生产线时）等处理，
* **续租：**如果租赁到期，未对厂房进行“厂房处理”，则原来租用的厂房在季末自动续租；
* **折旧：**厂房不计提折旧；
* **各类厂房可以任意组合使用，但总数不能超过4个**；如：租一个大厂房买三个中厂房。

**5．市场准入**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **市场** | **开发费** | **时间** | 开发费用按开发时间在年末平均支付，不允许加速投资，  但可中断投资。  市场开发完成后，领取相应的市场准入证。 |
| **本地** | 10W/年 | 1年 |
| **区域** | 10W/年 | 1年 |
| **国内** | 10W/年 | 2年 |
| **亚洲** | 10W/年 | 3年 |
| **国际** | 10W/年 | 4年 |

* + - 无须交维护费，中途停止使用，也可继续拥有资格并在以后年份使用。
    - 市场开拓，只有在第四季度才可以操作。
    - 投资中断已投入的资金依然有效

**6．资格认证**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **认证** | **ISO9000** | **ISO14000** | 开发费用按开发时间在年末平均支付，不允许加速投资，但可中断投资。  ISO开发完成后，领取相应的认证。 |
| 时间 | 2W/年 | 2年 |
| 费用 | 10W/年 | 10W/年 |

* + - 无须交维护费，中途停止使用，也可继续拥有资格并在以后年份使用。
    - ISO认证，只有在第四季度末才可以操作。

**7．产品**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **名称** | **开发费用** | **开发周期** | **加工费** | **直接成本** | **产品组成** |
| P1 | 10W/季 | 1季 | 10W/个 | 20W/个 | R1 |
| P2 | 10W/季 | 2季 | 10W/个 | 30W/个 | R2+R4 |
| P3 | 10W/季 | 3季 | 10W/个 | 40W/个 | R2+R3+R4 |
| P4 | 10W/季 | 5季 | 10W/个 | 50W/个 | R1+2R3+R4 |

**8．原料**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **名称** | **购买价格** | **提前期** |
| R1 | 10W/个 | 1季 |
| R2 | 10W/个 | 1季 |
| R3 | 10W/个 | 2季 |
| R4 | 10W/个 | 2季 |

**原材料到货时必修现金支付货款，不允许赊账**

**9．紧急采购**

付款即到货，原材料价格为直接成本的2倍，成品价格为直接成本的3倍。

紧急采购原材料和产品时，直接扣除现金。上报报表时，成本仍然按照标准成本记录，紧急采购多付出的成本计入费用表损失项。

**2019安徽工商职业学院“商务数据分析”赛项规程**

**一、赛项名称**

赛项名称：商务数据分析

赛项归属产业：财经商贸大类

**二、参赛对象**

2018级、2019级安徽工商职业学院学生

**三、竞赛目的**

本次选拔旨在搭建学生进行市场营销实践的平台，锻炼学生营销实践能力，激发学生创新思维，培养职业院校学生的营销策划能力、创新能力和应变能力。进一步推选参加2020年安徽省职业院校技能大赛市场营销赛项以及全国职业院校技能大赛市场营销赛项。

**四、竞赛内容**

商务数据分析模块选择3e习商网等后台用户数据库完全开放的销售实战平台作为竞赛数据来源，允许使用Excel、Word、PowerPoint软件进行辅助操作。本模块每套赛卷包含填空题10分，图表题5分。样卷于赛前10个工作日发布，并且允许参赛学生无限次练习使用。

**五、竞赛日程安排（包含决赛时间）**

预赛：2019年11月1日至11月30日，预赛成绩前20名进入决赛。

决赛：2019年12月1日-12月11日，（具体安排另行通知）。

**六、指导教师**

本次参赛辅导教师采用以老带新的方式进行，经过教师申请、管理学院考查，最后确定胡其亮、汪锋、李祖武老师作为辅导教师参与赛前辅导。

**七、奖项设置**

比赛按总成绩从高到低进行排序，并按成绩从高到低设置奖项，赛项设个人奖，获奖比例一等奖10%，二等奖20%，三等奖30%，向上取整。大赛颁发院级比赛证书。

**八、预算**

此次学院比赛费用主要包括指导教师工作量、指导教师奖励、评委及工作人员费用。

**（一）指导教师辅导工作量**

营销教研室安排专业老师李祖武、胡其亮、汪锋三位老师对技能比赛进行辅导，预计教师辅导工作量共40课时。

**（二）比赛评委及工作人员工作量**

商务数据分析比赛聘请李祖武、胡其亮、汪锋三位指导教师负责方案初赛命题工作、技术保障工作和初决赛裁判工作，预计共产生评委及工作人员费用20课时。

**（三）指导教师奖励**

商务数据分析比赛预计共产生指导教师奖励20课时。

综上，此次学院企业资源管理技能比赛预计将产生80课时费用。

**表1 比赛预算表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **参赛费用** | **工作量** |
| 1 | 指导教师辅导工作量 | 40课时 |
| 2 | 指导教师奖励 | 20课时 |
| 3 | 比赛评委及工作人员工作量 | 20课时 |

管理学院

2019年11月1日

附：样题

样题

山东商业职业技术学院、浙江商业职业技术学院、黑龙江职业学院及江苏财经职业技术学院四所院校的数字商业体验中心准备对方便面商品进行一次促销活动，为获取高职院校方便面商品的校园销售情况，特在以上四所院校进行了校园销售测试。请登录竞赛系统，根据统计数据进行数据处理。

1．题目：请快速查询2019年3月9日至3月11日四所院校的数字商业体验中心所售下列方便面各品牌的总销售量。（每空1分，共4分）

**表1 四所院校方便面品牌2019年3月9日至3月11日总销量表**

|  |  |
| --- | --- |
| **品牌** | **销量（件）** |
| 康师傅 | （填空） |
| 统一 | （填空） |
| 今麦郎 | （填空） |
| 合计 | （填空） |

2．题目：请查询黑龙江职业学院的数字商业体验中心所售方便面2019年3月9日至3月11日总销金额前3位的单品（单品是指商品分类中不能进一步细分的、完整独立的商品。例如：200毫升装飘柔滋润去屑洗发水），按次序排列，并填充下表。（每空1分，共6分）

**表2 黑龙江职业学院方便面单品2019年3月9日至3月11日销售额统计表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **商品名称** | **合计销量额** |
| 第一位 | （填空） | （填空） |
| 第二位 | （填空） | （填空） |
| 第三位 | （填空） | （填空） |

3．题目类型1：请做出黑龙江职业学院2019年3月9日至3月11日期间总销量前三位方便面单品的分析图表，图表要求是带数据标记的二维折线图。（3分）

图表要求：

①图表标题为“黑龙江职业学院方便面销量前三位走势图（20190309-20190311）”。

②横坐标轴为日期（格式为XX月XX日）；横坐标标题为：日期；纵坐标标题为：销量。

③有图例项，底部显示图例，表明所对比的单品的名称。

④有数据标签，表明所对比的单品的日销售量。

题目类型2：请做出黑龙江职业学院2019年3月9日至3月11日期间总销量前三位方便面单品的分析图表，图表要求是百分比堆积柱形图。（3分）

①图表标题为“黑龙江职业学院方便面销售总量前三位对比柱形图（20190309-20190311）”。

②横坐标轴为日期（格式为XXXX年XX月XX日）；纵坐标轴为占比，格式为百分比，以10%为主要刻度单位，小数位数为0。

③有图例项，底部显示图例，表明所对比的单品的名称。

④有数据标签，数据标签位置居中，表明所对比的单品的日销量。

题目类型3：请做出黑龙江职业学院康师傅方便面2019年3月9日至3月11日与2018年同期的日销量变化，做出销量变化分析图，要求用簇状柱形图表示差额；用带数据标记的折线图表示增长率。（3分）

图表要求：

①图表标题为“黑龙江职业学院康师傅方便面销量变化分析图（20190309-20190311）”。

②横坐标轴为日期（格式为XX月XX日），轴标签位置为低；纵坐标轴的主坐标轴为差额，次坐标轴为增长率，格式为百分比，小数位数为0。

③有图例项，底部显示图例，表明差额与增长率。

④有数据标签，表明销量增长率（以百分比表示，保留两位小数，四舍五入）。

4．题目类型1：请做出四所院校的数字商业体验中心所售方便面各品牌2019年3月9日至3月11日的总销售额市场占有率的簇状柱形图。（2分）

图表要求：

①图表标题为“四所院校方便面各品牌市场占有率比较（20190309-20190311）”。

②有图例项，右侧显示图例项，表明所对比的品牌的名称。

③纵坐标轴为占比，格式为百分比，小数位数为0。

题目类型2：请做出浙江商业职业技术学院的数字商业体验中心所售方便面各品牌2019年3月9日至3月13日的日销售量雷达图，雷达图需将数据表格一并上传。（2分）

图表要求：

①图表标题为“浙江商业职业技术学院方便面各品牌销售雷达图（20190309-20190313）”。

②有图例项，右侧显示图例，表明所对比的品牌名称。

③有分类标签，表明所对比的日期。

④雷达轴以20为主要刻度单位。

**2019安徽工商职业学院“市场营销技能”赛项规程**

**一、赛项名称**

赛项名称：市场营销技能

赛项归属产业：财经商贸大类

**二、参赛对象**

2018级、2019级安徽工商职业学院学生

**三、竞赛目的**

本次选拔旨在搭建学生进行市场营销实践的平台，锻炼学生营销实践能力，激发学生创新思维，培养职业院校学生的营销策划能力、创新能力和应变能力。进一步推选参加2020年安徽省职业院校技能大赛市场营销赛项以及全国职业院校技能大赛市场营销赛项。

**四、竞赛内容**

（一）竞赛内容

采用**安徽省高职院校职业技能大赛市场营销赛项比赛系统**，以商业模拟训练模式，将学生将分成若干小组，每个小组经营一家虚拟企业，每个小组4人分别担任企业的不同部门的负责人，组成企业的领导团队，大家在同一个市场环境条件下，按照同样的规则条件，连续经营数个会计年度，为企业制定相应的营销计划，以保证企业的正常运作及利润最大化。在这个过程中，学生要学会如何进行市场调研与分析、消费者行为分析、分析竞争对手和选择目标市场从而形成营销战略，然后根据战略目标制定具体的营销计划。通过模拟市场运作得到的结果，各小组将看见其营销计划给企业及整个市场带来的后果，并可在以后博弈过程中不断的进行营销策略调整，以在竞争中取得优势，最终达到为企业创造最大价值的目标。

通过竞赛，考察参赛者以下知识和技能：

1、目标市场选择技能:参赛者根据市场定位、资金状况、竞争对手，决定什么时候、什么价格采购何种商品。

2、市场营销组合设计技能：在明确成本价格等因素的前提下，对不同区域进行定价，在市场变化的情况下，可对价格做出相应的调整。针对不同消费人群，采用满就送、买二送一等促销手段，参赛者根据消费者的需求特点和竞争对手制定不同的促销策略。参赛者发展经销商，扩大销售网络，针对不同地区的经销商特点制定不同的定价、返利等手段。

3、盈亏核算技能：看懂系统自动生成的财务报表，运用财务指标进行分析，发现营销中的问题，改善经营管理。

（二）竞赛方式

比赛以团队方式进行，每支参赛队由1-2名选手组成，其中队长1名，性别和年级不限。各参赛团队经营一家模拟公司，模拟经营两年。以第二年模拟经营结束后软件自动统计分数为准。

**五、竞赛日程安排（包含决赛时间）**

预赛：2019年11月1日至11月30日，预赛成绩前20名进入决赛。

决赛：2019年12月1日-12月11日，（具体安排另行通知）。

**六、指导教师**

本次参赛辅导教师采用以老带新的方式进行，经过教师申请、管理学院考查，最后确定李祖武、胡其亮、汪锋老师作为辅导教师参与赛前辅导。

**七、奖项设置**

比赛按总成绩从高到低进行排序，并按成绩从高到低设置奖项，赛项设个人奖，获奖比例一等奖10%，二等奖20%，三等奖30%，向上取整。大赛颁发院级比赛证书。

**八、预算**

此次学院比赛费用主要包括指导教师工作量、指导教师奖励、评委及工作人员费用。

**（一）指导教师辅导工作量**

营销教研室安排专业老师李祖武、胡其亮、汪锋三位老师对技能比赛进行辅导，预计教师辅导工作量共40课时。

**（二）比赛评委及工作人员工作量**

市场营销技能比赛聘请李祖武、胡其亮、汪锋三位指导教师负责方案初赛命题工作、技术保障工作和初决赛裁判工作，预计共产生评委及工作人员费用20课时。

**（三）指导教师奖励**

市场营销技能比赛预计共产生指导教师奖励20课时。

综上，此次学院企业资源管理技能比赛预计将产生80课时费用。

**表1 比赛预算表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **参赛费用** | **工作量** |
| 1 | 指导教师辅导工作量 | 40课时 |
| 2 | 指导教师奖励 | 20课时 |
| 3 | 比赛评委及工作人员工作量 | 20课时 |

管理学院

2019年11月1日