### <<会展基础>>

#### 图书基本信息

书名:<<会展基础>>

13位ISBN编号: 9787811349184

10位ISBN编号:7811349183

出版时间:2011-2

出版时间:北京对外经济贸易大学出版社有限责任公司

作者: 苏悦 编著

页数:348

字数:411000

版权说明:本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介,请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com

### <<会展基础>>

#### 内容概要

随着北京2008年奥运会和上海2010年世博会的成功申办和举行,我国会展,业的发展驶入了快车道,目前以每年20%的速度在增长。

会展业的快速发展,会展国际化、规模化、专业化趋势的不断增强,对会展人才的数量和质量都提愈来愈高的要求。

为适应会展业对高素质人才的需求,一些中等职业学校陆续开设与会展有关的专业。

但是,目前适合中职学生学习的有关会展基础的书并不多,大多存在理论性强、以知识体系结构为主、脱离实践、不适合中职学生特点等问题。

本书正是适应这一形势而编写的。

本书以中等职业学校学生为主要读者,以"工作过程为导向"的课程开发为主导思想,是一本与实际会展工作紧密相关的书。

《会展基础》编写指导思想突出四个重点,一是紧紧围绕国家规定的职业教育课程标准进行;二是采用的项目和任务全部来源于实际工作,使知识、技能有机结合在一起;三是与学生毕业后从事职业紧密结合,依据工作过程,以掌握基于职业需要的技能、职业素质与综合职业能力为目的,以新的思路来设计、选择、安排书的内容;四是书的体例设计必须新颖独特,编排清楚有序,图文并茂,适合中职生的特点。

本书的设计遵循职业人才成长规律和教育规律,依据典型职业活动的工作内容特征及课程性质,将相关内容进行适当的重组,通过学习单元将知识和技能融合,实现理论和实践的一体化学习。

根据"工作过程导向"课程的编排原则,本书包括四个学习单元:"认识会展"、"把握会展项目流程"、"应聘会展公司"、"了解会展法律法规"。

全书以四个学习单元为载体,使读者通过完成学习任务,对会展、会展流程、会展人员的要求和相关 会展法规等有一个基本认识,明确学习目的,激发学习兴趣,培养职业素质,形成自我约束意识,以 继续其他专业课的学习。

四个学.习单元的排序,是按照新人职员工的认知规律来安排的,新员工要了解会展业的内涵,掌握会展工作的流程,充分认知会展工作各个环节对员工的基本要求,并从中对比自己的能力和理想找到自己的位置,最后要了解在工作中需遵循的法律法规和行业规范。

第一、二、三单元之间是递进关系,第四单元是对学习目标和学习内容的延伸和拓展,主要为培养法律意识和约束意识。

# <<会展基础>>

#### 书籍目录

学	习单元一	- 认识会展
,		会展是什么?
		会展的涵义
		会展的特点
	.—	会展有什么作用?
		国内外知名会展城市和知名展会有哪些?
		头号会展强国——德国
		欧洲会展列强——法国、英国及意大利
		北美会展新贵——美国和加拿大
		亚洲会展新秀——日本、新加坡
		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
		中国安展元璋——北京、工海、广州、首尼 会展业有发展潜力吗?
		会展业发展现状
224		会展业发展趋势 
子	习单元二	
		会展项目是什么?
		会展市场
		会展项目
		会展企业
		展览会项目的操作
		展会项目策划
		展会招商招展
		展会前期筹备
		展会现场服务与管理
		展会后续服务
		会议项目的操作
		会议与会议服务
		会前服务
		会中服务
		会后服务
		奖励旅游项目的操作?
		奖励旅游概念和特点
		奖励旅游项目流程
		节事活动项目的操作
	任务1	节事活动概念、类型和特点
	任务2	节事活动项目流程
学	习单元三	- 应聘会展公司
	模块一	会展企业有哪几类?
	任务	会展企业类型与经营范围
	模块二	会展企业的各部门是做什么的?
	任务1	会展企业部门设置
	任务2	会展企业各部门工作职责
	模块三	会展人员有哪些职业要求?
	任务1	会展人员基本素质要求

任务2 会展人员具体能力要求

### <<会展基础>>

#### 学习单元四 了解会展法律法规

模块一 会展常见的法律纠纷有哪些? 模块二 会展法律法规有哪些?

任务1 关于会展举办者主体资格和审批的法律规定

任务2 关于展品海关监管的法律规定 任务3 关于会展知识产权的法律规定

任务4 关于展品检疫检验的法律规定 任务5 关于展品保险的法律规定

任务6 其他会展相关法律规定

参考文献

# <<会展基础>>

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介,请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com