



创新创业教师教学能力提升

# 高级研修班手册

学员姓名：\_\_\_\_\_

学员单位：\_\_\_\_\_

学习时间：\_\_\_\_\_

学习地点：\_\_\_\_\_

中国石油大学（北京）

2023年11月24日

将来不再有竞争者，有的只是能以更多方式组合在一起的合作者，来提供更好的解决方法和更多的选择方案。

——彼得·德鲁克

在网络化程度不断增加的世界里，我看到的最大的变化之一，就是我们现在需要和非常不同于自己的人合作。工作越来越靠建立联系网络的方法完成。因此，与各种不同背景的人合作的能力（双向交流文化的能力），比以往任何时候都更为重要。

——彼得·圣吉

新机会产生于利用与探索、发现与创造，以及过去、现在与未来之间的迭代互动之中。

——苏娜·尼尔森

## 目 录

一、课程安排.....	4
二、培训资料.....	5
(一) “破冰”式教学法：使用“宾果”游戏.....	5
(二) 创新因素调查表.....	7
(三) 创业营销：5元公益派送.....	11
(四) 精益创业画布与商业模式画布：教学设计.....	13
(五) 点子模型：创意的生成和改进.....	14

## 一、课程安排

研修时间		研修内容
25日 AM	8:30-9:00	自我测试：创新因素调查表
	9:00-10:30	创业营销：5元公益营销派送
	10:30-12:00	完成视频剪辑和PPT
25日 PM	14:00-15:00	创业者行为、技能与特质等教学法演示
	15:00-16:00	商业创意生成和改进教学法演示
	16:00-16:20	茶歇
	16:20-17:00	精益创业画布与商业模式画布：教学设计
	17:00-18:00	创新创业教育融入专业教育的课程设计方法
26日 AM	9:00-10:00	教学效能提升与教学方法创新的思考与实践
	10:00-10:20	茶歇
	10:20-12:00	第三届全国教师教学创新大赛与第五届全国混合式教学 创新大赛经验分享
26日 PM	12:00-13:00	午餐
	13:00-14:30	各学习小组学习成果交流汇报

## 二、培训资料

### (一) “破冰”式教学法：使用“宾果”游戏

规则：

1. 起立，找“同学”回答表格上的问题，尽量找你不认识的“同学”。
2. 每人只能回答你一道问题，并要简短举例；
3. 把答题“同学”的名字写在相应的表格里；
4. 不用答完 25 个问题，只要连成一行、一列或一条对角线就算成功；
5. 大声喊“Bingo”！（快不是目的！）
- 6.

我曾经参加过双创 师资培训项目	我们大学树立了 双创教育的整体 工作目标	我们校长及管理 层了解并支持创 新创业教育的概 念	创新创业教育植 入了我们各个学 院的课程体系	我们每个学院都 有创新创业课程 的领军人物
我们全校上上下 下对创新创业统 一了认识	我校有学生创新 创业社团	我校建有创客空 间	我校成立了创业 学院	我校学生积极参 与创新创业活动
我觉得现在高校 的双创教育过于 强调教育学生创 业了	我觉得“大众创 新万众创业”的 重点在于双“众”	我觉得创新创业 适用于所有人	我们学校的双创 教育非常重视校 企合作	我校各学院之间 教学和科研的合 作积极
我觉得双创教学 与科研不矛盾	我觉得通过双创 教育搞弯道超车 是个不错的主意	我们学校的双创 教育归某一部 门管	我们学校鼓励并 保护自下而上的 冒险行为	我们学校把提高 学生就业力、知 识转化、区域联 系、企业和机构 发展的责任下放 到了各学院
我觉得双创教育 就是要有别于传 统教育	我觉得老师没有 创业经验也可以 教好双创课	我觉得双创教育 中激发学生的兴 趣是难点	我自己设计过双 创课程	我善于用启发式 教学

## “破冰”式教学法简介

目的是在学生之间创造互动，让他们为当天的活动“热身”，并互相熟悉。它可以使学生在学习过程中就所讨论的话题分享其他同学已有的经验。这种活动通常安排在课程的第一堂课，以代替学生之间地自我介绍。

任何涉及滚动式、非正式互动的游戏或练习，都可以归类为“破冰”式教学法。包括“快速人际联络”式教学——学生相互采访，然后介绍自己的同伴。

破冰课程通常表面看是和课程本身无关的，它可以帮助减低压力、焦虑、孤独感及给团体带来活力，形成课程的气氛，并带动每一位参与者。

典型的现象是课程刚开始的时候，来自不同院系的同学彼此之间都很陌生，这需要营造一个快乐的氛围，来削弱他们之间的防御心理，让同学们放松下来，然后引导大家彼此之间快速的建立起联系，为建立学习小组或创业团队作准备工作。

## (二) 创新因素调查表

按表现频率打分：1 代表从来没有；4 代表通常情况；7 代表几乎总是。把各项分数加起来，先算出八大类的小分，再算出总分。

### 一、创意和创新 ——有能力识别机会和挑战，持续创新

#### 1. 迅速吸收和应用新的想法和信息

1    2    3    4    5    6    7

#### 2. 能够清晰地看到未来

1    2    3    4    5    6    7

#### 3. 能够在资源有限的情况下找到新方法，获得更好的结果

1    2    3    4    5    6    7

#### 4. 善于判断哪个想法值得开发

1    2    3    4    5    6    7

#### 5. 能想到很多新主意和工作方式

1    2    3    4    5    6    7

小计：

### 二、结果和行动为导向 ——能够富有战略性地思考问题，对反馈做出灵活反应

#### 1. 直接关注要完成的任务

1    2    3    4    5    6    7

#### 2. 勇于尝试别人躲避的风险

1    2    3    4    5    6    7

#### 3. 当其他人都放弃了的时候，自己勇于坚持

1    2    3    4    5    6    7

#### 4. 敦促自己和他人取得成果

1    2    3    4    5    6    7

#### 5. 愿意突破条条框框来克服障碍

1    2    3    4    5    6    7

小计：

### 三、有主张和谈判——能够为自己和生意争取最大的利益

1. 遇到反对意见能够有效反击

1      2      3      4      5      6      7

2. 实话实说

1      2      3      4      5      6      7

3. 随机应变，获得先机

1      2      3      4      5      6      7

4. 时间观念强

1      2      3      4      5      6      7

5. 尽管很困难，不介意单打独斗

1      2      3      4      5      6      7

小计：

### 四、个人营销 —— 能够推销自己，做市场调查，获取最大好处

1. 通过强有力的沟通获得别人的注意

1      2      3      4      5      6      7

2. 为了自己勇于采取行动

1      2      3      4      5      6      7

3. 注意倾听，了解别人的需求

1      2      3      4      5      6      7

4. 主动要求多干活

1      2      3      4      5      6      7

5. 知道如何满足别人的需求

1      2      3      4      5      6      7

小计：



## 五、财务敏感度 ——有财务管理战略，获得最高回报的能力

### 1. 能够准确评估某项提议的财务状况

1    2    3    4    5    6    7

### 2. 计算能力强

1    2    3    4    5    6    7

### 3. 对市场做出符合实际的预判

1    2    3    4    5    6    7

### 4. 不断寻求更好的交易和回报

1    2    3    4    5    6    7

### 5. 愿意在计算风险后冒险

1    2    3    4    5    6    7

小计：

## 六、领导力和团队合作——在合作的基础上引领团队和项目的能力

### 1. 重要的决定让大家都参与

1    2    3    4    5    6    7

### 2. 能听进别人的意见

1    2    3    4    5    6    7

### 3. 决定艰难时勇于承担责任

1    2    3    4    5    6    7

### 4. 让大家知道各自所处的位置

1    2    3    4    5    6    7

### 5. 能够绘制出诱人的未来蓝图

1    2    3    4    5    6    7

小计：

## 七、个人功夫和信心 ——掌控个人的信仰和情绪，使之成为资源

### 1. 从失败中汲取教训

1      2      3      4      5      6      7

### 2. 虚心接受批评

1      2      3      4      5      6      7

### 3. 冒险决策的时候沉着冷静

1      2      3      4      5      6      7

### 4. 快速做出明智决定

1      2      3      4      5      6      7

### 5. 抓得住机会

1      2      3      4      5      6      7

小计：

## 八、交际圈子和销售——有能力通过销售和沟通对活动和他人产生影响

### 1. 在大的商业环境下制定自己的规划建议

1      2      3      4      5      6      7

### 2. 了解竞争产品和人

1      2      3      4      5      6      7

### 3. 采取行动的时候从客户的角度出发

1      2      3      4      5      6      7

### 4. 对人能够做出准确判断

1      2      3      4      5      6      7

### 5. 获得他人的支持

1      2      3      4      5      6      7

小计：

总计：

### （三）创业营销：5元公益派送

以小组为单位，走出校园，把5元钞票送给一个陌生人（不能送给与你一起培训的老师）。首先，要将你们的规划填写在下表里，然后在25分钟之内把钱送出去。找到送钱对象后，你们要跟他（她）解释为什么要送钱给他（她），但是不能说这是培训老师给你们布置的作业。你们首先要回答三个目标问题、完成表格的计划列，以及预测送钱对象的反应（表上标着\*的部分）。

#### 一、目标

（一）你们准备把钱送给什么样的人？年龄、性别、性格等？\*

（二）为什么要选择送给这样的人？\*

（三）到哪儿去找这样的人？\*

(四) 规划、预测反应和真实反应

问题	行动计划*	预测送钱对象会有怎样的反应*	他/她真实的反应是什么
你打算怎么冲他/她开口			
你们以什么样的理由把钱送给他/她			
送钱对象会说什么，做什么？	N/A		

## （四）精益创业画布与商业模式画布：教学设计

### 概念/商业名称

这张表的设计是帮助同行给你提出的商业概念提供反馈的，指出哪里好，还有哪里需要改进。他们给你的分数并不是你的得分，而是给你提出来哪些概念可以进一步开发或改进。请按照下面的指南，给问题 1-5 的答案打分，最高 10 分，把问题 6 的答案分到 1-3 类中。

#### 一、所设想的商业概念的影响

	答案	得分	评分的时候需考虑
客户	3	___/10	客户清晰（用户/买家）？对客户了解？选对了客户？
价值主张	4	___/10	给用户、买家和其他人的方案清楚，即清楚客户会如何使用你的产品或服务？给潜在客户带来的价值清晰？
替代品	5	___/10	客户可以找到的替代品多不多？价值主张和现有替代品有多大的不同？

#### 二、所设想的商业概念的可行性

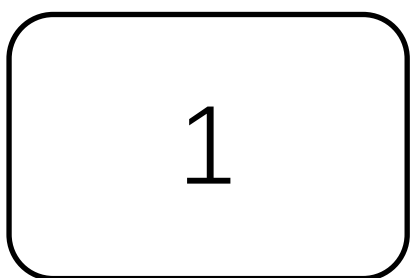
	答案	得分	评分的时候需考虑
团队/人员	1	___/10	核心成员是否具备相关的技能和经验？
商业内容	2	___/10	商业内容清楚吗？技术（如果有的话）和产品，服务和/或经验之间的差别清楚吗？
核心能力	6	___/3	商业的核心能力突出吗？稀缺、有价值、比竞争者有优势，模仿的代价很高吗？3=很有特色 2=有些特色 1=普通

## (五) 点子模型：创意的生成和改进

概念/商业名称 \_\_\_\_\_

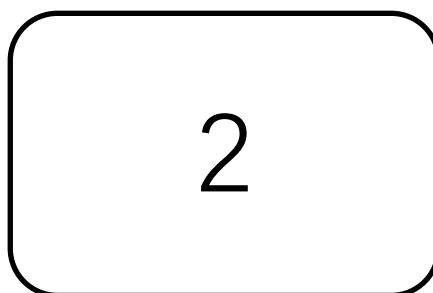
小组一起想个创业计划，把答案写在画图纸上（或便利贴上），完成后贴到白板上（相应的格子里）。在这个阶段，计划不一定很大，计划的发展是活动延续的一部分。

1.核心成员所具备的相关经验和技能

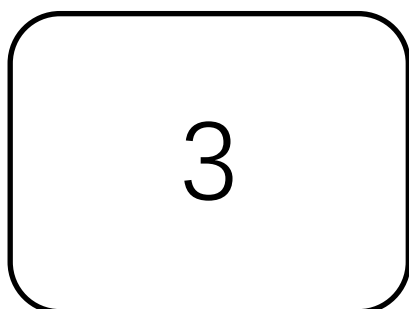


3.客户是谁

2. 您的创意点子是什么？



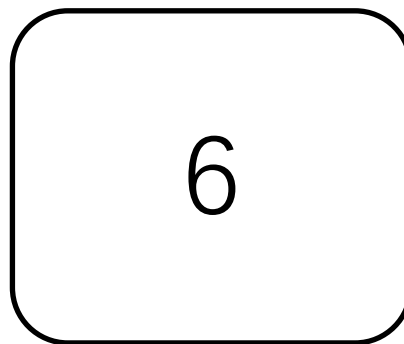
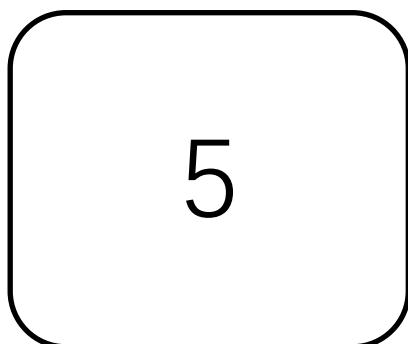
4.为什么人家要在意你的产品或服务？



5.市场上有哪些替代品？



6.产品的核心竞争力是什么？





管理是一种实践，其本质不在于知道而在于执行，其验证不在于逻辑而在于成果，其唯一权威就是成就

——Peter F.Drucker

推进教育数字化、教育智能化，推进学习型社会建设，不断加强教育改革与创新。

——教育部部长 怀进鹏

即使你有很伟大的目标与构想，有很完美的操作方案，如果你不去努力试一试（错比空好），最终也只能是纸上得来终觉浅。

