第一图书网, tushu007.com

<<环境艺术专业应用职业技术培训教程>>

图书基本信息

书名：<<环境艺术专业应用职业技术培训教程>>

13位ISBN编号：9787300123936

10位ISBN编号：7300123937

出版时间：2010-8

出版时间：中国人民大学出版社

作者：《环境艺术专业应用职业技术培训教程:职业实训(2)》编写组

页数：309

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

前言

职业教育未来十年要坚持大力发展的方针，建设有中国特色、符合国情、具有鲜明时代特征的现代职业教育体系和制度，加快提高我国职业教育的现代化水平。
发展职业教育要坚持以服务为宗旨，以就业为导向，以创新改革为动力，把提高质量作为重点。
职业教育的改革和发展，要适应经济和社会发展的需要，提高社会服务能力，提高就业、创业能力，同时要满足人的职业素质和全面发展的要求，来促进教育质量的全面提高。
实行教产结合、校企合作是我国职业教育改革发展的一条根本出路。
职业教育的教学改革，离不开校企合作的方式。
教育部职业教育中心研究所王文槿同志完成的中国职业技术教育学会发布的课题《行业参与职业院校课程改革的研究与实践——高、中职院校电子信息类能力本位课程》在研究校企合作理论的同时，积极开展试验，以IT企业与职业院校合作的方式深入探讨课程和教材、教学方法的改革，取得了可喜的成果，并开发出职业素质、环境艺术、广告传媒、数码影视、动漫设计、网络工程、网站建设、电子商务共8个完整的职业课程体系，30余个完备的职业课程模块。

内容概要

本教材共分为六章，涉及一居室、两居室、三居室以及店面、展厅和办公空间的综合设计。
在项目实训的过程中，强化从设计到施工和交付的全部过程，每个章节提供10个完全不同的实训案例，可使得学习者通过团队模式全程实训操作，深度融入设计和工程实施的全过程。
对于在校学生和有一定基础的初中级装饰设计人员的综合能力提高有较好的促进作用。
　全书注重趣味性和专业性，通过主人公二毛的职业实践，用生动趣味的情节和流畅的人物交流方式，充分地将差异化、定制化的家装和工装项目进行深入剖析、个性设计。

书籍目录

职业情境和角色介绍第1章 玩转居家小空间——一居室 学习目标 1.1 投其所需——背景综述 1.2 运筹帷幄——实例引入 1.3 井井有条——设计流程 1.4 水到渠成——选材配材 1.5 分组实训 1.6 实训总结第2章 两粒种子 一片森林——两居室 学习目标 2.1 机不可失——背景综述 2.2 一鼓作气——实例引入 2.3 再接再厉——设计流程 2.4 锲而不舍——选材配材 2.5 分组实训 2.6 实训总结第3章 空间整合 大家风范——三居室 学习目标 3.1 渐入佳境——背景综述 3.2 曙光重现——实例引入 3.3 拨云见日——设计流程 3.4 指点迷津——选材配材 3.5 分组实训 3.6 实训总结第4章 量体裁衣——店面 学习目标 4.1 捉襟见肘——背景综述 4.2 汗流浃背——实例引入 4.3 踏破铁鞋——设计流程 4.4 穿靴戴帽——选材配材 4.5 分组实训 4.6 实训总结第5章 二毛的战斗——展厅 学习目标 5.1 雨中巧遇——背景综述 5.2 临危不乱——实例引入 5.3 困境突围——设计流程 5.4 战备物资——选材配材 5.5 分组实训 5.6 实训总结第6章 硕果累累——办公空间 学习目标 6.1 苦尽甘来——背景综述 6.2 好问则裕——实例引入 6.3 只争朝夕——设计流程 6.4 满载而归——选材配材 6.5 分组实训 6.6 实训总结

章节摘录

二毛带上公司资料和量房工具，骑电动车来到城市花园，已经九点多了。
城市花园今天真是热闹，还没到小区门口就看到很多的彩旗和太阳伞，很多装饰公司和材料商摆上了展位进行宣传。
物业公司门前挤满了人和车，各个公司的业务员忙着拦客户发资料。
但客户们都没有心思去看各种展品，而是各自跟着物业，去现场验房。
业务员们不管三七二十一，看见客户就递上资料，客户们只好一边接着资料，一边说“好好，我们先看看”，匆匆去了自己的新房。
但业务员们穷追不舍地跟在后面，“我们公司是免费量房、免费预算、免费设计，我们设计师就在现场，要不让我们设计师先给您设计设计，完全免费的……”　　李飞带二毛来到自己公司的展位。
“大家辛苦了！
有几个客户了？
”李飞向自己公司的几名业务员询问。
“留了两个客户电话，但都推脱验房办手续没空，过两天再设计。
现在不像以前了，免费量房和免费设计对客户已经没一点吸引力。
你看那几个客户还没下车呢，几十个业务员就把车层层围起来了，这阵势，如果我是客户也没心情找他们设计。
”一个业务员指着小区门口一群人说道。
“是啊！
现在装饰竞争很激烈，过多的促销活动已让客户对业务员产生了不信任和戒备心理。
但咱们不能只强调客观原因，客户的房子最终还是要装修。
别的业务员能拉到客户，咱们也应该能拉到更多的客户，做得更好。
大家要发挥自己的最大潜力，把客户拉过来，交给设计师去量房设计。
”李飞给业务员们打气。

编辑推荐

新职场·新技能·新课程　8套完整的职业课程体系　国内首创全场景教学模式　全仿真企业项目实施过程　中国职业技术教育学会课题研究成果　人力资源和社会保障部职业技能鉴定中心推荐　课程体系一：　职业素质训练教程　（院校职业指导模块、职场职业指导模块）　课程体系二：　环境艺术专业应用职业技术培训教程　（专业与技能、职业实训、职场指南）　课程体系三：　广告传媒专业应用职业技术培训教程　（专业与技能、职业实训、职场指南）　课程体系四：　动漫设计专业应用职业技术培训教程　（专业与技能、职业实训、职场指南）　课程体系五：　数码影视专业应用职业技术培训教程　（专业与技能、职业实训、职场指南）　课程体系六：　网络工程专业应用职业技术培训教程　（专业与技能、职业实训、职场指南）　课程体系七：　网站建设专业应用职业技术培训0教程　（专业与技能、职业实训、职场指南）　课程体系八：　电子商务专业应用职业技术培训教程　（专业与技能、职业实训、职场指南）

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