

<<出版管理教学论>>

图书基本信息

书名：<<出版管理教学论>>

13位ISBN编号：9787511703385

10位ISBN编号：7511703380

出版时间：2010

出版时间：中央编译出版社

作者：王关义,李治堂

页数：264

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>

<<出版管理教学论>>

前言

北京印刷学院是我国新闻出版行业唯一的专业高等院校，经过50多年的建设和发展，已在出版印刷领域形成鲜明的办学特色和优势。

学校地处首都，多种优势资源聚集，发展势头迅猛。

出版传播与管理学院是北京印刷学院办学规模最大的二级学院，基于新闻出版行业对出版、管理、版权贸易等多种专业人才的需要，学校高度重视出版传播与管理学院的建设与发展，近年来投入巨额经费，改善办学硬件条件，并在学科建设、师资队伍建设等方面给予扶持，取得明显成效。

学院现有8个本科专业，即：编辑出版学、广告学、传播学（数字出版）、市场营销、信息管理与信息系统、财务管理、文化产业管理以及英语；设有编辑出版学二学位点，有传播学及企业管理2个硕士学位点。

其中传播学为北京市重点建设学科，编辑出版学本科专业为北京市品牌建设专业和特色建设专业，市场营销、信息管理与信息系统、英语为校级骨干专业。

北京出版产业与文化研究基地设在本院。

学院现有教职工110人，其中教授11人，副教授42人，硕士生导师30人，博士和在读博士23人。

学院还聘请了包括原国家新闻出版署署长于友先教授在内的多名业内专家、著名出版社社长总编、印刷企业总经理以及著名高校的专家为兼职教授。

<<出版管理教学论>>

内容概要

本书汇集了出版管理学科的教师们在出版产业、经济管理、管理科学与工程三大学科中的教学研究成果

。全书较为系统地阐述了出版管理学的基本概念和理论发展脉络等问题，着力实现管理学学科理论与出版企业实践的结合，从而构建出版管理学的基本理论体系和框架。

<<出版管理教学论>>

书籍目录

第一篇 教育管理研究 再论高校提高教学质量的五个环节 学分制运行与管理调查及改进对策 大类招生培养模式下专业分流的管理策略研究 管理类专业学科基础平台课的研究与设计 管理信息中心实践教学管理体系建设研究 科研导师制实施的现状、问题与对策研究第二篇 专业建设研究 关于信管专业建设的若干思考 市场营销专业学生的创新能力培养 基于市场导向的学生专业实践能力培养研究 工商管理类专业实践教学改革探析 文化产业管理专业的教学改革探讨第三篇 课程建设研究 管理类专业核心课程考核方式改革的思考 《会计学》课程建设与实践探讨 《文化政策与法规》课程的教学内容及教学方式选择 《战略管理》课程案例教学实践与过程管理 文化产业管理专业《项目管理》课程建设探讨 《数据库技术及应用》优秀课程建设与实践第四篇 教学模式研究 文化产业项目管理案例教学法的应用探讨 体验式教学模式在市场营销学科中的应用浅析 管理类专业信息技术课程的网络辅助教学模式研究 浅议自创商誉的确认与计量 实施双语教学的要义解析 应该如何进行教学评价 参与式教学模式在组织行为学课程教学中的应用 文化产业管理专业外语教学研究 北京印刷学院管理学科现状与发展思路

章节摘录

一、调查设计及执行情况 本次调查的目的是深入全面地了解我院学分制实行两年来的运行状况，重点了解大学生对学分制的认识、对学校和学院学分制运行与管理状况的评价、学生个人的打算以及哪些方面需要提供帮助等，通过对以上问题的调查，了解第一手资料，把握学生的思想认识和思想状态，查找分析我院在学分制运行和管理中存在的问题与不足，更好地改进学分制的管理，为学生提供更好的指导和帮助，实现学分制更好地促进学生全面发展的目标。

本次调查选择管理系实行大类招生和学分制的2007、2008和2009级的在校生，共发放问卷200份，收回有效问卷200份。

其中2007级82份，占41%，2008级76份，占38%，2009级42份，占21%。

考虑到2009级刚入学一学期，对有些问题还不是太清楚，适当地减少了样本量。

调查样本中，女生150名，占75%，男生50名，占25%，这与我院学生的性别比例比较吻合。

总的来看，样本具有较高的代表性，可以通过对管理系学生三个年级的调查分析了解我院学分制运行的基本情况。

本次调查采取书面问卷调查和定性调查相结合的方式。

定性调查主要采取小组座谈的方式，对管理系2007级的部分同学进行了座谈，了解他们对学分制的认识理解以及对学分制运行中存在的问题的看法，帮助我们更加科学地制定调查问卷。

.....

<<出版管理教学论>>

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>