

《文化经纪学》课程教学大纲

课程名称：文化经纪学			课程类别（必修/选修）：必修课		
课程英文名称：study of cultural broker					
总学时/周学时/学分：36/2/2			其中实验学时：0		
先修课程：《文化产业学》					
授课时间：1-18 周，周一 9-10 节			授课地点：松山湖校区 6E-104		
授课对象：2017 级文化产业 1 、2 班					
开课院系：文学与传媒学院					
任课教师姓名/职称：杨继龙/讲师					
联系电话：79500/13925809590			Email:42406148@qq.com		
答疑时间、地点与方式：电话、微信、E-MAIL 或者办公室（预约）。					
课程考核方式：开卷（ ） 闭卷（ ） 课程论文（ √ ） 其它（ ）					
使用教材：徐海龙《文化经纪人概论》，北京：北京大学出版社。2010 年第 1 版。 教学参考资料：王永山：《经纪市场学》，北京：中央人民广播大学出版社，2004。 J·M·凯恩斯：《投资的艺术》，王雅悦、郇彦、毛虹译，南京：江苏人民出版社，1998。 费孝通：《乡土中国》，香港：凤凰出版社，1948。 陈冠任：《经纪人中介操作与培训全书》，北京：北京工业大学出版社，2004。 詹姆斯·海尔布伦：《艺术文化经济学》，詹正茂等译，北京：中国人民大学出版，2007。					
课程简介：经纪作为一种理念，是一个成熟的公民社会的具体体现。文化经纪人作为一个职业，是一个国家和区域的文化产业兴盛的折射。“文化经纪人概论”作为高等院校的一种专业教育，则是这个行业蓬勃、规范发展的根基。 本课程整合了文化、艺术、经济、管理、法律等学科，兼顾了理论和实践两个方面，从概念、理论、实务三个方面，对文化经纪人的发展历史和职能，文化经纪人所涉及的市场营销理论、市场经纪理论，以及文化经纪人自身专业素质、谋略思维和操作技能进行了具体论述。					
课程教学目标 1、知识与技能目标 了解文化经纪行业的历史及其现状，掌握一定的市场营销及市场经纪理论，以及在国际化大环境下文化经纪人应具备的专业素质、谋略思维和操作技能。 2、过程和方法、目标 本课程通过案例分析和拓展阅读，以及社会实践强化学生对文化经纪知识框架的深层次了解，把握经纪操作的要点。 3、情感、态度与价值观发展目标 体验学习从艺术创作者到艺术品消费者之间的沟通技巧。			本课程与学生核心能力培养之间的关联(授课对象为理工科专业学生的课程填写此栏)： <input type="checkbox"/> 核心能力 1. <input type="checkbox"/> 核心能力 2. <input type="checkbox"/> 核心能力 3. <input type="checkbox"/> 核心能力 4. <input type="checkbox"/> 核心能力 5. <input type="checkbox"/> 核心能力 6. <input type="checkbox"/> 核心能力 7. <input type="checkbox"/> 核心能力 8.		
理论教学进程表					
周次	教学主题	教学时长	教学的重点与难点	教学方式	作业安排
1	用案例介绍什么是文化经纪	2	通过案例介绍文化经纪人的概念	案例探讨	查阅资料，了解墨色国际的推广策略
2	经纪人历史	2	我国经纪人发展所存在的问题	讲 授 与 讨 论	用树状图表示我国经纪人发展史

3	文化经纪人的产生机制	2	文化市场、经济缺陷代偿	讲 授 与 讨 论	参照“梅根-穆拉里秀”，找一个类似案例分析
4	文化经纪人职能	2	政府职能与市场职能	讲 授 与 讨 论	分析“流浪地球”现象
5	市场细分理论	2	消费者类型及经纪业务分类	讲 授 与 讨 论	给刘慈欣小说做一个推广设计
6	信息不对称理论	2	不对称信息分类	讲 授 与 讨 论	讨论上周设计的改进案
7	交易成本理论	2	交易成本的内容分类、文化成本及文化交易成本	讲 授 与 讨 论	搜集资料分析什么是“明星经纪人”
8	关系营销理论	2	中国式关系营销与西方关系营销的区别	讲 授 与 讨 论	分析“凤凰传奇”现象
9	文化经纪人的专业素质	2	文化产品的产业特征与文化经纪人素质的关系	讲 授 与 讨 论	参照“女子十二乐坊”，找一个市场细分案例。
10	市场细分与关系营销	2	市场细分原则	讲 授 与 讨 论	搜集资料分析“常玉”市场现象
11	产品生命周期与产品组合	2	关系营销策略、产品生命周期规律	讲 授 与 讨 论	分析好莱坞的扩张方式
12	品牌策略与价格策略	2	分销渠道与定价方式	讲 授 与 讨 论	设计一项目推广案
13	经纪项目管理及运作流程	2	经纪项目有取得过程	讲 授 与 讨 论	分析讨论同学设计中有趣的项目推广案
14	经纪项目管理及运作流程	2	经纪项目运作流程	讲 授 与 讨 论	对同学中有趣的设计推广案的改进方案
15	危机处理	2	危机公关“5S”原则	讲 授 与 讨 论	看一个艺术品展谈自己的看法，给出改进案
16	文化经纪人佣金支付和收取	2	佣金操作的国际准则	讲 授 与 讨 论	看一个艺术品展谈自己的看法，给出改进案
17	文化经纪人的规制体系	2	文化经纪合同	讲 授 与 讨 论	准备期末设计案
18	复习	2			准备期末设计案
合 计：		36			
成绩评定方法及标准					
考核形式		评价标准			权重
出勤		不迟到，不早退。缺席三次，取消成绩。			30%
作业		按时按量。			30%
期末设计		体现出一定创意，抄袭取消成绩。			40%
大纲编写时间：2019.2.18					

系（部）审查意见：

已审阅，同意。

吴寒柳

系（部）主任签名：

日期：2019 年 3 月 13 日