

基于工学一体化的中职汽车营销专业教学改革的研究

刘 爽

(广西工商技师学院, 广西 梧州 543199)

摘要:随着汽车行业的蓬勃发展,汽车营销市场对高质量的应用型人才的需求量呈现快速增长的态势。作为为市场输送人才的主要场所,中职院校汽车营销专业教学改革方向应对接市场需求,匹配具体岗位。工学一体化教学模式的应用更有助于推进这一目标尽快实现,通过半工半读、工学交替等形式助推汽车营销专业教学改革进程,为今后的教学发展奠定坚实的基础。本文首先简要分析了工学一体化教学模式的内涵以及将其应用于汽车营销专业教学改革当中所带来的现实意义,最后,重点探究了基于工学一体化的中职汽车营销专业教学改革的有效策略,以期汽车行业培养出更多高素质的技术技能型人才,增强工学一体化的教学效果。

关键词:工学一体化;中职;汽车营销专业;教学改革;策略

中等职业教育作为我国的重要教育形态之一,旨在培养技能型和实用型的高素质劳动者。现如今,越来越多中职院校开设了汽车营销专业并将为汽车行业输送大量高素质技术技能人才作为专业教育的最终目标。然而,研究发现,当前汽车营销专业教学体系还未完全适应职业教育的需求,尤其是工学一体化教学模式在汽车营销专业当中的应用还不够普遍。基于此,本文将研究目光对准汽车营销专业,希望通过深入探究工学一体化在专业教学改革过程中的意义、应用等,为其他专业高质量应用工学一体化教学模式提供有益参考与借鉴。

一、工学一体化教学模式分析

在当今快速变迁的社会背景下,职业教育的核心目的不仅仅在于传授知识,更在于培养学生适应社会需求的专业技能和实践能力。由此看来,理论与实践有机结合,已经成为现代职业教育的立教之本和发展之魂,这恰巧也是工学一体化教学模式的显著特征。工学一体化是一种全新的教育模式,它重点结合了工作和学习的元素,致力于打破传统教学和职业实践之间的壁垒。从根本出发,工学一体化教学模式的核心在于实现知识传授和实践技能的有机结合,在教育教学过程当中始终贯穿学校和企业双向合作的教育理念,以实现学以致用的目标,为学生的全面发展保驾护航。

二、基于工学一体化的中职汽车营销专业教学改革的现实意义

(一)有助于紧密结合专业知识与技能实践

为了全面提升中职汽车营销专业教学效果,教师需要结合现代化的教育理念不断创新教育教学方法,在此背景下,将工学一体化教学模式应用于汽车营销专业教学的全过程,对全面提升学生的理论知识掌握水平以及实践技能操作水平发挥着积极作用。具体而言,首先,基于工学一体化的实施,汽车营销专业的教学内容会更加侧重于现代汽车营销的实际需求,强调案例分析、市场调研、汽车金融知识以及顾客服务等方面实际操作能力的培养,这样,不仅有利于增强课堂与市场的无缝对接,尽量缩短学生适应职场环境的时间,而且还能大幅度提高课堂的趣味性和针对性,从而充分调动起学生的主动学习兴趣并激发专业技能提升的动力。其次,工学一体化教学模式的实施也进一步拓宽了汽车营销专业实践教学的形式,包括但不限于模拟销售、校外实习以及参与实际车展策划等,这样,便于学生置身于真实的环境当中锻炼技能,增长见识,同时,还将逐步具备案例分析、市场营销、客户沟通及售后服务等多元化的能力。类似的实践方式有助于学生对汽车营销的专业流程有更加直观的体验,同时,也能帮助学生构建专

业的知识体系,促进他们真正将理论知识付诸实践,使其切实体会到学习的乐趣。

(二)有助于培养实用型的技术技能人才

汽车营销专业本身就带有极强的应用性和实践性色彩,通常情况下,学生毕业之后会直接进入汽车企业或者销售行业工作。基于工学一体化教学,学生的技术技能将得到明显提升,同时,还能丰富职业技能储备,这样,即使迈向工作岗位也能尽快上手,这有利于大幅度提高自身的就业竞争力。不论是在企业还是工作坊,学生都有机会接触并体验真实的汽车营销工作流程。教师可为他们精心设计丰富的实操项目,比如汽车型号推广、市场调研、销售策略设计、客户服务等,在实现知识与技能紧密结合的同时针对性培养学生的市场敏锐度,提高其问题解决能力。在这些活动中,学生不再处于被动接受知识的位置,反而会获得更多主动探究和实践的机会。慢慢的,学生的职业自信心得以增强,与此同时,他们还将全面了解汽车类企业的文化以及核心理念,这对增强学生对汽车营销行业的热情发挥着积极作用。

三、基于工学一体化的中职汽车营销专业教学改革的有效策略

(一)建章立制,开发工学一体教学文件

在当前社会经济快速发展以及产业结构调整的大背景下,社会对中职院校学生的综合职业能力要求日益严格。为适应这一变革并提升毕业生的综合就业竞争力,中职院校应经过深入研究和精心筹划,构建以“1+S+8”为核心的综合职业能力目标体系,争取形成以“中、高、技”为纽带的贯通式双螺旋课程体系。其中,“1”代表“以学生为中心”的教学理念,即学校要将培养学生的综合能力置于人才培养计划的核心位置。“S”则代表以学生成长为核心的专业科目,注重一方面基于行业要求传授知识,另一方面实现对学生技能训练、职业规划等层面的引领与扶持。最后,“8”代表的是包括专业知识掌握、技能操作、问题解决、创新与创业、团队合作、沟通交流、职业规划和终身学习等在内的八大核心职业能力,这些能力将成为学生今后扎实在行业内立足并取得学业成功的关键与基础。为了构建这一综合职业能力目标体系,中职院校应积极下企业调研并深入、全面的分析汽车营销市场,在细致分析职业工作要求的基础上努力确保最新的汽车营销专业设置对接市场需求,从根本上避免教学与实际工作脱节等情况的发生。以此为基础,学校还应从实际情况出发精心修订《汽车营销专业人才培养方案》,同时,充实并完善《课程标准》,使他们切实与崭新的教学理念与目标体系相匹配。为了实现以上目标,中职院校应投入大量人力、物力等资源积极开发各式各样的教学资源

包,比如信息页、工作页、汽车营销一体化教材等,以满足各个阶段学生的个性化学习与实践需求,在提升他们专业技能的同时培养学生的职业核心素养。这些教学文件都是经过精心设计的,这样,学生不同阶段获取的是与他们能力相匹配的知识与技能,旨在实现系统化、阶段性能力发展的目标。截至目前,以笔者所在的学校为例,我们已经成功开发出了一千余份融合专业能力与职业核心素养的工学一体化教学文件,这些文件是教师实施工学一体化教学非常重要的资料来源,也是学生开展学习的关键指导,有了它们的支持,学生能力实现螺旋上升的目标得以在最短时间内实现。

(二) 校企合作,共建工学一体教学场地

随着汽车行业的快速发展以及汽车技术日新月异的变化,职业教育面临着巨大的改革压力,特别是理工科领域,学以致用迫在眉睫。为了实现这一目标,中职院校不应“闭关锁校”,反而应积极走出去主动寻求与优秀企业达成稳定乃至长远的合作,通过校企深度合作,为工学一体化教学实施搭建教学场地。具体而言,学校可以通过模拟企业劳动组织方式以及工作方法等举措建立一系列贴近真实工作环境的一体化学习工作站,以市场最前沿的职业需求为导向,引进汽车营销行业最先进的方法与理念。教师需要做的就是积极参照汽车企业在生产流程、质量管控、团队合作以及项目管理等各方面的工作实际,形成与之一一对应的教学环节并完善教学内容,确保学生置身于仿真的职场环境当中锻炼与客户沟通交流的技能,直至熟练掌握销售技巧。关于工作站的设备配置,学校应投入大量的财力、人力、物力并根据行业内部标准购买以及更新教学设备、设施,在此过程中,企业应给予恰到好处的建议,唯有如此,才能满足当前汽车营销专业教学规模的需要,同时,还能适应学生完成当代工作任务的要求,最终实现教学资源的最优化利用。笔者所在的xx院校与xx汽车销售有限公司合作成功搭建了汽车营销校外生产性实训基地,一方面,企业将先进的精神以及经营理念带进校园,及时满足汽车营销专业对实践教学的迫切需求,另一方面,学校也充分发挥了自身在校企合作过程当中的先导作用,为企业发展贡献了知识方面的力量,这样,更有利于真正实现学校、企业、学生乃至社会多主体的互利共赢。

(三) 梯级成长,打造工学一体师资队伍

鉴于工学一体化对中职汽车营销专业的教师各方面能力提出了更高要求,学校应集中力量,多措并举打造一支结构合理、层次分明、能力突出的高素质师资队伍,切实为专业教学改革夯实师资基础,持续推动汽车营销专业教师的专业发展与技能提升。通常情况下,梯级成长体系包括三个阶段,分别为基础培训、进阶提升以及高级拓展。其中,基础培训阶段主要针对的是新入职教师,通过岗前培训,介绍汽车营销领域的基础理论知识以及教学法的基本技巧,夯实教师的专业基础。接下来,进阶提升阶段主要面向的是已经具备一定教学经验的教师,通过为他们提供工学结合的进阶培训,强化其市场营销实务、案例分析以及教学设计能力。最后,高级拓展阶段,面向的是汽车营销专业的资深教师,通过组织开展行业领先技术、教学管理能力以及教育科研能力等方面的高级研修,使教师紧跟行业发展动态,最大限度的实现专业化发展。为了实现以上目标,一方面,学校应定期举办师资交流研讨活动,鼓励教师分享工学一体化教学实践心得和行业趋势,使其不断更新知识体系并积累丰富的教学经验。另一方面,学校

应主动邀请汽车营销行业的成功人士或专家担任兼职教师或讲座嘉宾,通过引入新观念和新技术丰富师资队伍的专业背景。除此之外,学校还应积极建立完善的教师评价体系,定期评估教师工学一体化教学水平和专业技能,同时,通过建立健全激励制度鼓励教师持续成长,对在工学一体化教学中表现优秀的教师授予“优秀教师”的荣誉称号。

(四) 发展导向,形成工学一体评价模式

传统的教育评价模式主要关注学生的知识掌握程度,而忽视了实践能力和综合素质的培养情况。在新时代背景下,除了掌握专业知识,学生还需要具备实践操作能力、沟通交流能力、团队合作能力等。基于此,为了促进学生全面发展,汽车营销专业应构建融合过程性评价以及终结性评价的一体化评价模式,真正凸显工学一体化教学的价值,强化教学成果。首先,针对汽车营销专业学生的终结性评价,学校可以依托综合职业能力测评,形成能力水平、工作过程以及学习范围三维评价模式,同时,积极邀请企业、家长、教师以及学生多元化的主体参与评价过程,确保评价过程的全面性和客观性。其次,过程性评价主张评价学生在完成任务或者实际工作过程中所表现出来的各方面能力,比如汽车销售能力、沟通交流能力、团队合作能力、分析解决问题的能力等等。通过综合考核学生的课堂表现、实践操作、项目成果、论文写作等,全方位评价学生在工学一体化教学模式当中的成长与进步。以汽车营销专业为例,教师可以设计一系列与实际工作场景相仿的实践活动,比如模拟汽车销售、客户服务等,为学生布置具体任务,教师则仔细观察学生在此过程中的表现并认真记录下来,最后,从专业理论、实践操作、团队合作等方面给予学生全面性评价,充分调动起学生的学习兴趣,同时,为工学一体化教学模式优化与创新提供真实且全面的数据信息,切实为学生就业以及职业发展提供有力支持。

四、结语

综上所述,在愈加严苛的教育环境以及激烈的职业竞争背景下,工学一体化教学模式切实为中职汽车营销专业教育教学注入了新活力,其综合性、运用性、实践性等显著特征无疑加速了专业教育与产业发展的紧密结合。在这个以能力为本的时代,作为人才输出的重要场所,中职院校应持续不断的密切关注汽车营销行业变化,在此基础上,不断更新专业教学内容,创新教学手段,以确保工学一体化教学模式在汽车营销专业中的应用取得令人满意的效果,唯有如此,中职院校才可能在教育改革的征途上走得更远并培养出更多高素质的技术技能人才,为社会的发展贡献绵薄之力。

参考文献:

- [1] 黄影航. 汽车营销工学交替教学模式探究[J]. 科教导刊—电子版(中旬), 2019(3): 132.
- [2] 陈青. 中职汽车营销实训教学工学结合模式方面[J]. 明日, 2019(33): 0029.
- [3] 李泽宇. 高职院校营销实务类课程教学方法探索——以《汽车营销》为例[J]. 老区建设, 2018(4): 94-96.
- [4] 周娟英. 基于汽车营销与服务专业建立汽车营销策划实训室建设的思考——以陕西职业技术学院为例[J]. 产业与科技论坛, 2018, 17(19): 201-202.