

# 数智时代市场营销课程教学改革： 数字技术应用与思政教育实践

刘益嘉

(广州工商学院, 广东 广州 510850)

**摘要：**数智时代被视作数字化与智能化的有机结合，其已成为推动市场营销课程教学改革的重要驱动力。数字技术的蓬勃发展对市场营销课程教学提出了新要求与新期待。因而，本文从数字技术应用与思政教育两个维度出发，立足数智时代背景，分别探讨市场营销课程教学改革的具体路径，以期大幅度提升市场营销课程教学质量，为培养出更多适应数智时代需求的高素质市场营销人才奠定坚实的基础。

**关键词：**数智时代；市场营销课程；教学改革；数字技术；思政教育

## 引言

在数智时代，市场营销课程除了传授专业知识之外，还应注重培养学生的数字化营销技能，同时，提升他们的职业素养，在潜移默化中帮助学生树立正确的职业观、价值观，增强其社会责任感。然而，当前的市场营销课程教学存在未能充分结合数字技术且思政教育渗透不深入等显著问题。由此可见，本文从数字技术应用与思政教育渗透两个不同的维度切入，深入探讨数智时代市场营销课程教学改革的相关内容，具有重要的现实意义。

### 一、数智时代思政教育融入市场营销课程的必要性

在数智时代，企业市场营销的数字化转型速度异常之快，正因如此，市场营销岗位对多样化人才的需求日益迫切，同时，对人才的素质也提出了更高要求。在此背景下，市场营销从业人员除了应掌握扎实的市场营销专业技能外，还应具备良好的职业素养与高尚的道德情操。市场营销课程旨在向学生传授专业的营销技能，特别在数智时代，该课程呈现出强烈的时代性、创新性与实践性特征，对培养德才兼备的复合型人才发挥着积极作用。不仅如此，当代大学生思维活跃且创造力更强，他们始终对前沿资讯保持着高度关注，同时，具有较强的沟通表达能力，动手实践能力也尤为突出，更重要的是，对社会商业现象具有丰富的感性思维。综上所述，在数智时代，将思政教育融入市场营销课程，一方面能帮助学生掌握数字化营销技能，另一方面，还能帮助他们树立正确的职业观和价值观，提升他们的职业素养，为学生全面发展奠定坚实的基础，在显著提升商科人才培养质量的同时向社会和国家输送更多兼具专业技能与良好职业素养的复合型人才，以推动行业蓬勃发展。

### 二、数智时代市场营销课程教学存在的问题

#### (一) 数字化技术应用不足

在数智时代，随着人工智能、大数据、云计算等数字化技术的普及，怎样才能将先进的数字化技术灵活应用于市场营销课程教学的各个环节，成为提升教学质量，增强学生市场竞争力的关键所在。然而，当前，很多学校的市场营销课程存在数字化技术应用不足这一显著问题，这并不利于推进市场营销课程教学的数字化转型。具体而言，首先，先进的数据分析软件、营销自动化工具、人工智能等尚未得到充分的推广和广泛应用，这可能导致学生的数字化营销思维与能力欠缺，不利于学生今后的就业与发展。其次，部分教师在设计市场营销课程的时候忽视了数字化教学模块的融入，仍旧坚持传统讲授式教学模式，在课堂上很少使用在线互动平台，这对培养学生的数字化营销能力造成了一定阻碍。

碍。

#### (二) 思政教育融入形式化

当前，部分学校存在思政教育融入市场营销课程浮于表面或者形式化的问题，这样，很难真正实现润物细无声的效果。具体而言，首先，部分教师尚未深度挖掘市场营销课程深处蕴含的思政元素，比如商业伦理、社会责任等，思政教育并未紧密结合课程教学内容，如此，不论思政教育还是市场营销课程教学均缺乏深度，这难以引导学生深刻感受到思政教育的价值与作用。其次，思政教育的融入缺乏互动性，很多时候，单纯地依赖教师的个人讲解，学生参与课堂的积极主动性不足，这难以有效激发学生对思政教育内容或者教学内容的深度思考，最终可能让思政教育效果浮于表面。

#### (三) 人才培养脱离企业需求

在数智时代，市场对市场营销从业人员的专业能力提出了更高要求。越来越多企业的市场营销工作已经从宏观应用发展逐步向精准化运用过渡和转变。产品的更新速度日益加快，其主要原因在于市场反馈的及时和准确，不仅如此，产品推广形式也日趋多样化，尤其是直播、短视频等新媒体平台的崛起与发展，对市场营销工作带来了前所未有的挑战。然而，当前，部分学校市场营销课程设置滞后于时代发展，学生获得的知识难以满足市场需求。更重要的是，学校与企业的联系、合作不紧密，这也可能导致学生很少有机会接触数字营销的前沿方法与模式，从而导致培养出来的人才与时代和市场脱节，不利于学生未来的职业发展。

### 三、数智时代市场营销课程教学改革的有效策略

#### (一) 挖掘育人元素，丰富教学内容

在当今的数智时代，行业、企业对市场营销从业人员的道德素质提出了更高要求。为了培养出更多德才兼备的复合型市场营销人才，市场营销课程教学应积极回应市场需求与学生急切关注的问题，紧跟社会热点，结合专业发展趋势，培养学生良好的敬业精神与积极向上的职业态度。这便要求教师应深入挖掘市场营销课程背后隐藏的育人元素，比如社会责任、诚信经营等。不仅如此，教师还应引导学生充分利用大数据技术，精准定位消费者并把握市场潜在需求，从消费者诉求出发，定制化产品服务，以此来为学生未来的发展奠定坚实的基础。为了充分发挥市场营销课程的育人作用，教师应将理论与实际紧密联系起来，结合教学内容，培养学生良好的诚信意识，帮助他们树立积极的人本理念，增强学生的岗位与社会责任感，进而为他们今后坚持贯彻落实正确的营销理念奠基。具体而言，教师可从塑造价值观念切入，整

合当前市场的营销理念并向学生灌输正确的营销观,以达到课程思政的目的。除此之外,教师在讲解市场调研的相关内容时,应引导学生注重搜集并分析同行竞争对手,以此为基础,培养学生理性看待市场竞争关系的思维方式,帮助他们树立正确的竞争观念。教师还应培养学生良好的社会责任感,同时,告诫学生严禁出现脱离实际情况或好高骛远等情况,以便培养他们脚踏实地的工作态度。

#### (二) 创新教学方法,确保融入效果

充分挖掘出思政元素之后,教师应紧密结合教学内容,立足学科特色和学情特点,采取多元化教学方法,确保思政元素全方位融入,以达到理想的教学目标。当代大学生具有较强的动手实践能力且思维灵活,因而,教师可组织学生开展案例讨论、情景模拟、实践调研等丰富多彩的活动,让学生真正在课堂上有所收获,大幅度提升他们的综合素质与能力。比如,为了让学生对“市场营销”有更深刻的理解与认知,教师可以采用问题驱动法,通过互动与提问逐步引导学生思考问题:在你心目中,你认为成功的企业家是什么样的?能否向老师和同学们分享你最崇拜的企业家的故事呢?类似的提问本质上是引导学生讨论企业家精神,旨在以榜样的力量激励学生向成功的企业家看齐,培养他们良好的创新精神以及专注、奉献、务实等精神,以鼓励学生不断朝着梦想努力奋斗。在此过程中,学生也能对“市场营销”的内涵和本质有更清晰的理解与深刻的认识。再比如,在讲解“市场调研”的相关内容时,教师可以让学生以小组为单位讨论问题“大数据时代,如何保护用户的隐私信息?”并鼓励学生提出个性化建议和想法,以此来培养学生的正确营销观,同时,让他们对网络营销的双面性有更深刻的理解。当然,教师也可以灵活运用案例教学法,通过向学生呈现经典的市场营销案例,比如苹果公司如何用创新理念征服市场等,充分激发学生的学习热情,在潜移默化中培养他们的创新思维。

#### (三) 运用数字技术,创新教学方法

首先,教师可积极引入线上线下相结合的教学模式,有效弥补传统线下教学模式的不足,达到事半功倍的教学效果。具体而言,教师可积极采用慕课、微课等线上教学平台,拓宽教学渠道,让学生的学习更自由,更灵活,同时,为生生、师生之间的互动交流创造有利机会。与此同时,教师应紧密结合线下课堂,采用小组讨论、情景模拟、案例再现等手段,鼓励学生积极参与实际市场营销问题的讨论,以便最终给出合理化的解决方案,提升学生的实际问题解决能力。其次,教师可灵活利用虚拟现实、增强现实等技术为学生模拟真实的营销场景,让学生全身心地置身于市场营销场景中,通过实践操作,充分调动学生的学习积极性,提高他们的课堂参与度,更重要的是,让市场营销的知识生动、具体的呈现于学生面前,帮助他们积累宝贵的市场营销经验,以便他们今后能在复杂的市场环境中如鱼得水。最后,教师灵活运用人工智能、大数据等辅助教学,通过鼓励学生熟练运用大数据技术深入挖掘并分析海量的市场数据,让他们精准掌握市场需求,这样,才能帮助学生制定针对性的市场营销策略;通过人工智能技术实时反馈学生的学习情况,让教师和学生本人精准识别知识盲点,帮助教师科学合理的优化教学方案,全面提升教学质量。比如,教师可积极引入 AI 营销工具并将 AIGC 技术融入市场营销实际教学过程中,通过与学生共同讨论如何利用 AIGC 生成营销文案、广告创意等问题,培养学生良好的创意能力,同时,提高他们的数字化实践能力。

#### (四) 开展校内实践,培养实战能力

随着互联网的快速发展,高校校园的市场化特征日益显著。

面对大学生这一庞大的消费群体,越来越多品牌纷纷启动了校园营销推广计划,试图紧紧抓住校园这一宝贵的市场机会。对于市场营销的学生而言,他们未来很有可能成为企业管理者、创业者或者从事市场营销的成员之一,因而,置身于充满活力的校园市场环境,他们应充分发挥自身的主场优势,灵活运用专业知识,积极投身于各类实战业务中,以便积累丰富的实战经验,为今后的职业生涯奠定坚实的基础。在此背景下,教师应鼓励学生积极利用虚拟市场模拟平台参与校园营销活动,让他们对准智慧零售、直播电商等热门领域,推动数字化营销活动的有序开展。在此过程中,教师可引导学生积极组建团队并做好任务分工,让他们设计创新型的营销方案,鼓励他们灵活运用大数据技术、人工智能技术实时查看营销效果并积极调整方案。不仅如此,随着直播电商的兴起和快速发展,教师还可为对“直播带货”感兴趣的同学提供专业培训并利用人工智能打造“AI 主播”,让“AI 主播”为学生们示范直播带货的操作流程,以此来提升学生的实战能力,培养学生的创新意识。

#### (五) 推进校企合作,深化教学改革

当前,校企合作已然成为市场营销课程教学改革的一个重要方向,这不仅能为学生提供真实的工作环境体验,而且还能帮助学生接触最新的行业动态,让他们亲身参与具体项目。在此过程中,教师可对学生进行专门的思政教育,这样,便于他们自愿接受正确营销观、价值观的熏陶,达到事半功倍的育人目的。比如,教师可积极邀请合作企业的管理者或基层工作人员真实走进课堂向学生分享他们的工作经验与真实案例,通过互动、讨论等方式,让学生对商业道德、人格品质等有更深刻的理解与认知,在无形中引导学生树立正确、积极的职业观和价值观。除此之外,企业还可以定期邀请学生前来参观并向他们展示公司的成功案例,向学生讲解公司秉持的价值观,旨在让学生真实地感受企业文化氛围,让他们对未来的职业充满憧憬与向往之情。不仅如此,学校还可与企业联手为学生搭建数字化教学平台、虚拟市场仿真平台,建立数字化营销实验室等,真正为学生提供全方位的理论与实践相结合的学习环境,帮助他们针对性弥补不足,促进其长远发展。

#### 结语

综上所述,在数智时代,无论数字技术的应用还是思政教育的融入,均已成为市场营销课程教学改革不可忽视的重要方向。为了培养出更多真正契合社会发展需求的高素质、数字化市场营销人才,除了教师应积极挖掘育人元素,丰富教学内容;创新教学方法,确保融入效果;运用数字技术,创新教学方法;开展校内实践,培养实战能力之外,学校还应与优秀企业建立密切、长远的合作关系,以便为学生的能力提升、素质培养提供平台,为经济发展与社会稳定贡献微不足道的力量。

#### 参考文献:

- [1] 南茜,陈宝华,王成敏.数字技术背景下“市场营销学”课程创新研究[J].河北地质大学学报,2023,46(6):140-146.
- [2] 董媛,张晓妮.高职市场营销专业核心课程数字化转型升级策略研究[J].杨凌职业技术学院学报,2024,23(2):99-101.
- [3] 石林.基于教育数字化背景下产教融合型市场营销课程教学模式创新研究[J].公关世界,2024(5):172-174.
- [4] 乔雪.数字化赋能视域下高职市场营销课程教学改革[J].华东纸业,2022,52(10):89-91.
- [5] 王晗蔚.数字化背景下市场营销课程教学方法改革探索[J].产业与科技论坛,2019,18(16):165-166.