

# 基于高职《网络营销》的课程思政教学实施

余荣滢

(广东新安职业技术学院, 广东 深圳 518000)

**摘要:** 课程思政是高校思想政治工作的新方式, 各学校各部门非常重视思政工作深入课堂。我们认为每位老师都是学生的专业领路人, 更是思政工作的实施者, 言传身教是教师的职责, 教师应使学生掌握专业知识并拥有良好的思想品德, 这是《网络营销》教学设计的初衷。本课程的思政教学部分不是独立的教条, 而是融入教学项目中, 在教学实践后多次推翻再重构内容, 最后形成具有本校特色的课程思政教学实施方案。

**关键词:** 课程思政; 网络营销; 教学设计; 教学实施报告

当代大学生的思政素质培养任重而道远, 不仅公共课程需进行全面体系的思政教育, 专业课程也应加入课程思政内容, 培养学生的职业道德、为人处事、爱国情怀等思政素质。本文围绕广东新安职业技术学院电子商务专业的《网络营销》课程, 以第四个教学项目《小视频直播带货——精准扶贫与刺激内销》为例, 介绍其课程思政教学实施。

## 一、课程定位

《网络营销》是电子商务专业开设在第四学期的专业核心课, 其课程标准是根据职业教育国家标准教育体系的相关标准及专业人才培养方案制定。课程共有四个模块: 网络营销策划设计、微博与微信营销、利用百度系工具的营销、小视频直播带货——精准扶贫与刺激内销。本课程的人才培养核心是适应新时代发展的爱国、敬业、守法且业务能力强的网络营销师。对“小视频直播带货——精准扶贫与刺激内销”情境的学习, 需完成具体的知识

目标、能力目标、素质目标和思政目标。

## 二、教学内容设计

本课程的第四个项目“小视频、直播带货”, 根据岗位需求调研、新时代技术风口特点、国家扶贫项目开展需求、课程思政等, 我们把这个情境定为: 小视频、直播带货——精准扶贫与刺激内销, 并采用基于工作过程系统进行重构, 将工作过程结合真实环境和具体项目进行教学任务重组, 形成了“开展项目调研分析、制定营销方案”“营销决策汇报”“项目实施之小视频营销”“项目实施之直播带货”“进行项目实施比较及汇报工作”“检查并评价”6个任务。在多媒体网络机房、多功能教室完成教学和实训, 采用“做学练、精技专”能力训练模式开展教学, 授课时长为12学时。

**做:** 课前预习, 准备工具及素材, 课中进行项目设计与实施。能在承接教师发布项目后开展调研和策划, 完成小视频制作及发布, 完成直播任务, 完成后期推广, 进行效果评价。

**学:** 提炼问题, 讨论方案, 教学讲授, 资源库学习, 提高学生主动性和行动力, 了解行业特点和从业人员具备素质。

**练:** 不断尝试与实训, 克服技术难关, 掌握所有工作任务, 熟能生巧。能发现问题并解决问题。

**精:** 精通业务, 具有职业道德和良好精神面貌, 自信与具有自我挑战精神。

**技:** 技术熟练, 技术升华, 能拓展学习, 技能达到企业要求。

**专:** 术业专攻, 打磨自己, 成为优秀技术人才。

表1 具体情境及教学实施办法展示

具体情境及教学任务	工作流程	工作内容	课时	能力训练模式
任务1	调研分析	课前预习相关知识, 进行小视频与直播行业在扶贫项目开展的调研, 课后继续完善调查, 多收集行业数据和成功案例。	1	学、做、练
	制定营销方案	课前需提前准备相关工作, 进行项目网络营销方案的制定。课中教师讲授, 学生纠错及改正。	1	学、做、练
任务2	营销决策	选择合理营销方案并做决策汇报, 准备项目实施工具和资源。	2	学、做、练
任务3、4	项目实施	完成小视频的制作与推广, 完成直播与推广, 不断完善直播内容, 练习直播技巧。	8	精技专
任务5	检查汇报	提高技能, 进行技术分享, 进行小组工作汇报。	2	精技专
任务6	评价	教师评价、小组互评、成员互评。	2	精技专

## 三、学情分析

本专业学生在课前已掌握市场营销原理和技巧、网店美工技术、经济法等专业课, 具有一定的法律意识和学生行为规范, 具有基本营销思想和传统营销技术, 有基本软件操作能力, 但是缺

少网络营销思想、相关从业人员的素质与能力、工作任务意识和团队协作能力, 更没有质量管理意识和行业规范意识。

## 四、教学目标

以“立德树人、三全育人”为导向, 根据专业人才培养方案

和课程标准,在教学内容和学情分析的基础上建立符合我系学生的课程目标。

通过本项目学习,要求学生通过工作过程的学习,掌握新媒体营销理念,培养小视频营销、直播带货的专业技能。本课程是《网店经营实战》《网络编辑》《市场调查与预测》的先导课,衔接了专业基础课和后续专业课程,更以“精准扶贫,促销内销”引入公益项目,培养学生的爱国精神、职业素养,提高思想觉悟,是课程思政的全员全程全方位育人的一种最好实施与呈现。

表2 教学目标表

知识目标	1. 掌握企业新媒体营销的需求分析。 2. 掌握新媒体营销计划的制订和决策汇报。 3. 掌握扶贫项目设计与实施。 4. 掌握直播流程。
技能目标	1. 能进行扶贫项目需求分析设计。 2. 能撰写新媒体扶贫项目的策划。 3. 能进行营销方案的检查、追踪、反馈及更新。
素质目标与思政目标	1. 有主动学习并不断思考和创新的精神。 2. 培养学生的沟通能力和团队协作能力。 3. 培养学生有责任心和具有爱国精神。 4. 培养学生关心民生与政治,具有正能量。

### 五、教学重点与难点

根据教学目标,本情境的重点是:掌握小视频营销、直播带货的方法,从具体方案策划、小视频制作、直播带货、推广运营、数据分析与总结等工作,完全掌握小视频营销和直播带货的关键技术,强调符合时代特别具有原创性和创新性。结合学情分析,本情境的教学难点是:学生如何面向客户做需求分析并打造创意精品小视频、如何做好主播和实现引流带货,做到用正面且精良的视频和直播秀为特殊人群服务,具有工匠精神。

#### (一) 策略制定

为达成教学目标,结合学生的认知规律,这个教学情境是实施基于工作过程设计的,采用“做学练、精技专”能力训练模式开展教学,工作流程主要为:调研、方案策划、方案实施、方案分析与评价、改进。

根据学情分析,形成“案例导入——理论讲解——实操训练——考评”的模式进行讲授,激发学生兴趣,在实施过程中少理论重实操,多用案例和视频,并用真实项目导入,让学生多思考多动手,又通过团队协作,激励学生分工完成项目,以集体荣誉为主,做到生生互助学习,师生交流学习。老师不仅是传道授业的角色,也可以是事业伙伴、工作指导、行政领导、客户的角色,让学生有企业意识、服务意识。在“做中学、学中做”培养中,让学生的自学能力、知识能力和创新能力提高,实现以学生为中心、以培养综合素质的教学目标。

利用云班课、I博导、爱课程等进行线上线下混合式教学,通过这些在线平台的线上资料、活动组织开展、学生动态跟踪等,实现多种信息化手段丰富课堂教学,让学生以角色扮演的形式进行分工协作,提前预习产生问题、点评互评分析问题、教师讲授问题、学生实操解决问题、课堂汇报整改优化问题、检查评价总结问题,真正实现该教学情境的实际工作。

### (二) 教学方法

为改变学生学习习惯,提高学生学习主动性,提高教学效果,教学团队主要以真实工作项目实施结合“做学练、精技专”能力训练模式开展教学。在实施过程中,把繁琐理论文字概念转换为易理解的视频,把大量教学信息通过视频播放、学生讨论、教师引导方式呈现,注重“做中学、学中做”方式提高学生的自学能力、知识拓展和创新,项目案例分析、学生实践中和实践后再进行指导性教学与概念性知识灌输,达到以学生为中心的教学目标。

因此,我们常采用的教学方法主要有:小组工作法、项目教学法、案例教学法、翻转课堂法。

### (三) 教学应对

学生上课时,如遇特殊时期,可将课程转为线上授课,教学团队采用网络信息一体化教室“钉钉”和“腾讯会议”、云班课,同步开展网络教学,理论和实操演示均采用“钉钉”直播,另外的汇报和评价均以腾讯会议进行。钉钉有视频回放功能,还有多班级联播、连麦功能,腾讯会议的全屏与分屏能力非常强,还有一个类似直播镜头的会议视频,完美地融入我们教学环境里,例如其中有一次的直播模拟,我们就是使用腾讯会议实现,这两个信息技术一体化教室完全满足我们的课堂教学需要,另外还有淘宝直播、抖音等平台的免费渠道,现有的教学设计正是经过特殊时期考验后的调整。

### (四) 教学信息化应用

主要是结合云班课、I博导、爱课程等平台,实现资源分享、发布任务、作品提交、在线考评、学情调查、在线教学等。

### 六、教学创新

《网络营销》的教学实施还需分课前课中课后的几个环节,另外还要考虑评分标准。该教学设计的创新主要有:

(一) 使用“淘宝直播”“抖音”等非模拟平台教学。目前较为流行的两大平台,也是免费形式,有很多的模板供学生免费学习,两个平台能无缝切入我们的教学设计里。因此,我们不用模拟平台,直接用真实平台,让学生感受真实的环境,他们面对真正的考官——真实观众,我们的教学评价里,也可以将点赞数和收藏数作为一项补充分数。

(二) 结合先进教学理念重构教学。线上线下混合式不但适合停课不停学时期,也适合正常时期的教学,我们采用云班课、I博导等实现线上线下混合教学,也才能实现我们采用任务驱动式的教学形式。

#### 参考文献:

- [1] 刘舒文,董德福.思政课程内容体系一体化建设的问题与对策[J].教学与管理,2021(08).
- [2] 周峰,赵华伟.金融信息安全课程思政教学研究[J].科教文汇(下旬刊),2021(07).

作者简介:余荣滢(1980-),女,汉,广东饶平人,硕士,讲师,广东新安职业技术学院外语外贸系电子商务专业,研究方向:电子商务。