

高职院校市场营销专业销售管理课程教学改革的探索

张海念 李本里

(重庆建筑科技职业学院 401331)

摘要: 目前的教育改革中, 基于素质教育的教学理念构建, 对于教师的教学来讲, 也会进行相应的教学形式的提升。并且, 新的教育形势下, 也在针对教师的教学水平, 提出了一定的教学要求, 致力于有效的教学设计, 优化自身的教学改革, 充分有效的体现教学质量的提升。对于高职院校的教学来讲, 旨在根据社会人才的需要, 对教师教学形式的改进。本篇文章是基于目前的教学改革, 对于市场营销专业中销售管理教学改革探索, 有效进行教学优化。

关键词: 高职院校; 市场营销专业; 销售管理课程教学

前言:

随着社会的不断发展、进步, 科技水平的日益提升, 目前对于人才的需求量正在进一步的加强。现如今, 对于教育行业来讲, 尤其是高职院校的教育, 更加值得教师重视, 由于其对于人才培养的目标以及学校方向的规划, 都更加偏向于对于人才的高效培养。因此, 现阶段就市场营销专业中的销售管理课程的教学来讲, 需要教师对于课堂教学进行有效深化, 恰当改进, 并进行一定的教学探索, 充分发挥教师的教学作用, 有效提升教学质量。

一、高职院校市场营销专业销售管理课程教学中存在的问题

(一) 课堂教学理念不够明确, 对于人才培养的目标还有待重视

对于新型的教育目标的落实中, 高职院校的教师往往更加注重对于课程的有效改革, 建立在人才培养的基础上, 对教学形式进行一定的教学完善。然而, 对于传统教学中, 市场营销专业中销售课程的教学来讲, 教师往往更加注重对于教学环节的清晰脉络的展示, 总是沿用一套教学方法, 进行整个专业内容的教学, 旨在通过趋于完善的教学体系, 对学生进行理论知识的渗透以及学习方法的培养。在对销售课程进行充分了解时, 教师可以发现该课程旨在通过一定的理论讲述, 帮助学生充分理解基础内容之后, 需要进行一定的实践, 有效进行专业应用, 帮助学生建立一定的课程认知。然而从, 现阶段的教师往往不重视对于销售应用的探索, 只是一味的进行知识的有效传递, 对于学生的恰当学习来讲, 不利于学生进行知识应用的实践, 更不用说对于人才培养目标的构建。

(二) 对于课程的教学定位不完善, 教材的应用性不够体现

在市场营销的专业教学中, 教师需要通过对学生进行营销知识的介绍, 引导学生明确营销理念, 建立在一定的学习基础上, 对学生销售管理课堂经验的完善, 帮助学生更好的学习销售知识, 有效进行课堂融通。而对于目前的教师教学来讲, 教学定位不够准确, 教师往往会进行一定的知识内容的灌输, 帮助学生进行销售技巧的学习, 充分强化学生的知识储备, 有效帮助学生进行知识内容的完善^[1]。然而, 学生对于理论知识的完善, 并不能帮助学生更加恰当的进行知识结构的优化, 教师也无法更加有效的带领学生进行知识的有效实践, 增强自身的实践经验。这是课程教学定位不明确的体现, 也是教师教学方式未进行有效改进的后果, 为学生的有效学习也带来了较大的阻碍, 不利于学生知识的有效理解以及运用, 难以帮助学生掌握一定的教学方式。

(三) 教师团队的整体教学素质有待提升, 实践经验需要完善

在目前的教育改革中, 即使教育改革进程在有效加快, 教师的

教学素养却未得到有效的重视, 只是对于教学思路进行一定的拓展, 并未达到良好的教学效果, 更不用说对于学生实践能力的优化了。在高职教学中, 市场营销专业中对于销售管理课程的教学, 需要教师进行一定的教学优化, 引导学生进行课程内容的了解, 充分进行学习的提升。然而, 现阶段高中教师的教学水平, 还无法更好的适应教育改革, 需要进行一定的优化、改进。教师作为学生知识学习、有效发展的领路人, 如果自身的教学能力没有更好的加强, 教学经验比较缺乏, 对于学生学习来讲, 则不能帮助学生进行一定的教学提升, 同时教师也不能更好的胜任教学工作, 无法进一步的完善自身的能力水平, 更不用说对于学生实际的知识运用水平的提升, 教学效果也会受到一定的影响, 无法激起学生的学习共鸣。

(四) 课堂教学形式需要丰富, 教学质量需要进一步提升

教学形式的改进时目前教育改革的关键, 对于传统教学中单一、缺乏新颖的教学形式来讲, 无法为学生建立起一定的学习兴趣, 学生的学习积极性不能被有效调动, 就会导致学生对于学习的专注力不能有效的提升, 更加不利于学生知识的有效学习^[2]。即使对于高职阶段的学生, 也需要教师恰当进行教学形式的完善, 有效结合教学内容, 进行课堂教学体系的构建, 引导学生通过课堂学习可以掌握一定的技能培养, 更好的进行学习。销售管理课程重点在于实践应用, 传统的教学中, 教师更加注重引导学生对于理论知识的了解以及重点内容的掌握, 主要关注学生课堂的学习表现, 对于学生的学习培养形式较单一。在这一过程中, 学生会感到学习的枯燥, 并且也无法为学生建立一个完善的学习机制, 促使学生更好的进行实践提升。

二、高职院校市场营销专业销售管理课程教学有效改革的措施

(一) 有效改进教学模式, 进行教学形式的创新

目前的教育改革进程中, 对于教育来讲, 需要教师充分把握教育模式, 有效利用教育实践, 进行课堂知识的优化, 充分提升学生的学习兴趣, 有效进行课堂效果的优化。对于高职院校的教学来讲, 需要教师充分明确专业教学理念以及社会人才的培养目标, 基于教学内容, 进行有针对性的教学提升。在市场营销专业的学习中, 销售管理课程的有效学习, 是建立在一定的教材内容中, 对于教师教学方式的优化, 来进行课堂教学提升的。基于素质教育目标的理念, 需要高职教师更加明确销售课程的教学目标, 恰当进行教学形式的改进, 有效创新教学方法, 帮助学生获得新的学习体验, 充分激发学生的学习兴趣, 建立一定的学习热情, 以课堂教学为依托, 着眼于学生知识体系的构建, 有效结合教材内容, 进行教学形式的优化, 帮助学生更好的理解项目任务, 有效进行学习锻炼^[3]。并且, 在实

际的销售课程中,教师需要以学生学习为教学的主体,充分掌握学生的学习角色,建立在学生有效学习的基础上,帮助学生进行案例的有效分析,引导学生进行项目探究,恰当安排教学逻辑,丰富学生的学习思维。

例如,在对“销售部门的职责”一节课程进行学习时,需要高职教师充分转变教学思维,建立在学生对于知识的了解基础之上,引导学生对于课程理论的有效学习。教师可以利用信息技术的便利,在多媒体设备上,呈现一定的与销售部门职责介绍的小短片相一致的片段,并且,在学生简单进行了解之后,可以进行思考探究,有效确定销售学习重点,帮助学生更好的理解销售部门的任务。

(二) 帮助教师明确教学定位, 恰当改革教学内容

对于高职院校的教学来讲,与其他阶段的教学不同的是,不仅需要教师进行教学任务的有效完成,更需要教师致力于人才培养的目标,进行一定的教学内容的优化,建立在知识理论的基础之上,对学生进行一定的理论以及实践经验的积累,帮助学生更好的了解知识、恰当的运用知识,有效树立完善的学习体系。这就需要教师充分把握高职学习专业中的教学定位,恰当进行教学完善,有效提升自身的教学水平,对学生进行学习内容的优化。对于市场营销专业中销售管理的课程教学来讲,需要教师根据教学中的理论知识体系构建以及实践经验积累的教学目标,引导学生进行知识内容的有效强化,建立在一定的知识体系构建基础上,对学生课堂知识的讲解,进行一定程度的优化^[4]。目前的教育形式中,改革进程的不断加强,对于高职教师来讲,充分把握销售管理课程中教师教学的角色,对于提升学生学习能力,显得尤为重要。高职院校也应该充分致力于教学改革目标的落实,以及学生知识应用的必要,进行教材内容教学的优化,合理进行教学改进。

例如,在对“销售人员的培训”内容学习中,高职教师可以充分把握课程教学内容,致力于学生充分理解的基础上,进行课堂角色的完善,让学生充分明确自身的知识学习意义,帮助学生更好的感受教学内容,提升学生对于教材的认知。高职教师可以引导学生扭转学习思想,帮助学生建立在销售管理者的角色中,有效理解对于销售人员的培养策略设计。让学生充当小小管理者可以提升学生的实践认知,有效把握学习任务。

(三) 有效强化师资队伍的建设, 打造高素养的教师团队

对于高职院校的教育改革来讲,不仅教师的课堂教学形式、教材内容的有效设计等方面需要进行一定的教学完善,并且最重要的是对于高职教师的自身教学水平的提升^[5]。教师作为学生学习的领路人,如果自身的教学能力不加以完善,不能有效跟上时代的发展变化,那么就会阻碍教师教学水平的提升。更重要的是,会对学生的知识学习理念,造成一定的学习偏差,无法进行教学形式的改进,学生也不能进行一定的学习改进。基于这种情况的出现,需要高职院校充分关注教师的教学能力素养的完善,对于课堂教学水平的提升。并且,高职教师自身也更应该明确自身的教学职责,进行一定的教学体系的恰当构建。在对教师进行教学能力提升时,需要进行师资队伍的有效构建^[6]。对于高职教学中市场营销专业中销售管理课程的学习,可以从教师的知识应用、实践水平等方面,帮助教师在进行知识运用的基础中,可以有效获得实践经验的积累,更加有效的丰富自身的教学水平,为更好的进行课堂内容教学的完善,奠定良好的教学前提。

例如,高职院校需要对销售管理课程的教师进行定期的能力素

养的培训,建立在一定的知识理论基础之上,对教师进行相应的能力提升,恰当构建教学体系。可以以一个学期为单位,引导教师充分解读时代发展,建立在人才培养基础上,进行销售管理课程内容的研讨会的开展,恰当进行教学内容的明确。同时,学院还可以安排销售管理课程的教师,进入公司进行挂职锻炼。基于理论知识的有效应用,恰当的分析实际工作内容中可能出现的问题,有效提升自身的工作经验,完善实践水平,更好的进行教学实践体系的构建,多角度的对学生进行知识的传授,全面促进学生的发展。

(四) 有效结合社团影响, 带动学生实践学习能力的提升

对于高职院校来讲,教师除了要教给学生一定的知识,还需要建立在学生有效了解的基础之上,对学生进行一定的学习能力以及自主探究实践的方面水平的提升,恰当进行学习优化,充分构建有效的学习基础。一般来讲,为培养学生的实践能力以及学习爱好的发展,高职院校都会进行社团组织的构建,旨在通过多样化的社团类型,充分满足学生的各种爱好提升的需求,也是为进行学生锻炼能力的提升,设置的有效的知识应用途径,帮助学生更好的进行知识的应用,有效的进行学习内容的完善^[7]。并且,在这个过程中,学生也可以通过实践,发现自身学习问题,有效进行学习改进,保证学习任务的基本完成。对于销售管理课程来讲,学生可以借助社团的吸引力,进行物品销售方案的设定,然后基于知识的学习,进行销售活动流程的开展,充分完善活动开展效果,有效进行实践经验的积累。

例如,学生在进行社团内容完善的时候,可以以市场营销为社团招新标准,进行“市场营销协会”的组织构建,吸引学生的参与,建立在有效的宣传之下,可以引起学生的注意,促进该专业的宣传。并且基于组织的构建,可以及时进行营销大赛的举办,在这一活动开展中,可以有效发挥学生对于知识的理解,同时也能明确销售人员管理的职责,积累实践经验,有效提升学生学习的积极性。

结语:

综上所述,在新形式的教育环境下,对于高职院校的人才培养,需要更加关注社会发展的实际需要,通过制定有效的教学形式,引导学生充分感受课堂教学的环节,有效了解教学内容,基于学生对于知识的理解度,进行一定的教学优化。对于市场营销专业中的销售管理课程,需要教师充分明确该课程的教学方向,建立在一定的专业基础上,有效进行课程改进。

参考文献:

- [1]王进,蒋聪.基于深度学习的销售管理在线课程设计思考[J].常州信息职业技术学院学报,2021,20(05):23-27.
- [2]单双双.体验式教学模式的构建与实践探索——以销售管理课程为例[J].科技视界,2021(22):63-64.
- [3]刘伟.“教学做”一体化教学在销售管理课程中的应用研究[J].科教导刊,2021(07):132-134.
- [4]吴成程.“销售管理”课程校企合作开发的探索与实践[J].厦门城市职业学院学报,2021,23(01):63-70.
- [5]邓刚.民办高校“销售管理”教学改革思考[J].老字号品牌营销,2020(12):108-109.
- [6]王泳兴.体验式教学在高校《销售管理》课程中的应用研究[J].现代商贸工业,2020,41(34):125-126.
- [7]丁蕊.碎片化学习时代《销售管理》课程教学探索[J].商业文化,2020(26):72-73.