

《汽车市场营销》混合式教学模式探索

郭丽娟

黄河交通学院 河南 焦作 454950

【摘要】随着我国教育体制的不断深化改革,本科院校在关于汽车市场营销中引用了混合式教学作为研讨对象,使其教学中更多地关注学生毕业后的发展,使学生的能力能够在自己的工作岗位上得到良好发挥。本科毕业生在其学习中更注重实践能力,因此在销售方面更具竞争力。本科院校希望保证学生在激烈的销售市场中有更好的发展前景及发展机遇,因此,汽车营销课混合式教学模式,更加注重其教学方式的实践性,注重学生的学习能动性和市场发展动向,更有益于学生在学习中将自身的能力进行有效提升。本文针对于本科汽车营销课的混合式教学方法进行深入研究及探讨,为本科院校汽车营销课的使用和具体规划发展方向提供一定的参考意见。

【关键词】本科;汽车市场营销课程;混合式教学

本科院校所开设的市场营销课,在适应社会经济发展方面具有很强的使用价值,因为学校将其教学重点放在学生能力的培养方向及发展方向等多方面,使学生更加广泛地吸收到市场营销的方式方法。学生在毕业之后,能依据学校所学的理论知识及实际应用,让自己的能力得到很好的发挥。随着大数据网络时代的到来,市场营销更多关注的是思想创新、方法创新。为适应社会需求,本科院校将课程的安排与市场的需要完美融合,进一步促进学生的能力与发展,伴随着市场经济发展的快捷性及社会需求。社会需要营销模式在各个方面提出了正能量的反应,因此对技能需求逐步提高。应用型本科教育也随着社会的需求,为社会提供多样式、有能力的各个行业人才,本科教育需要针对社会的需要及国家的需求,进行各类适用于社会的教学方法,提高学生的生存技能。

1 现阶段本科院校汽车营销课程混合式教学存在的问题

1.1 过于重视理论课程

针对于本科院校,将教学重点放在理论知识方面,是在教学模式中过于单一的,应有明确的教学目标及教学途径,对社会需要的人才进行定向培养。如果只单纯地停留在理论阶段,对于社会的适应性,即学生的创造性不能得到有力发挥,使销售类人才的培养方向定位模糊,会导致社会人才需求的匮乏。混合式教学是改善教学单一方式的提升及优化。关于毕业生对于市场营销理论是否得到有效掌握,在市场营销实践是否得到有效延伸等,需要进行综合能力的培养。

1.2 混合式教学模式落后

针对目前本科院校混合式教学模式的落后,应改善这一现状,保证学生在毕业以后有非常丰富的实际销售能力及实践把控能力。对于混合式教学应该更好的符合这一教学模式,使学生在课程得到有效延伸的同时,又能使自我能力得到更好的发挥。在未来的职业生涯中,在学校所学的理论知识为坚实基础,通过学校安排的实践活动为操作依据,在混合教学的环境中,使学生的自我提升能力得到很好的发挥。如果教师不能很好地结合课堂混合教学为实用的教学手段,使学生只是片面地注重理论知识,与实际混合教学的

关联性较差,将会使学生的学习效果非常落后。

1.3 教学模式单一

近年来随着学生人数的不断增加,本科院校的数量也在不断增加。而根据评估和分类表现的种种迹象表明,技术院校的学生存在的问题较多。基础知识差,自律性不够强,理论知识学生也不能很好地吸收。本科院校的许多学生由于学习成绩不理想,造成了许多学习障碍与学习困扰。自身反思能力不够,不能从中看出自身的学习能力有哪些欠缺,从而无法进行根本上的改善。学习能动性较差、自主能力差、学习意愿不强,由此造成学习成绩不好,对于学习障碍普遍缺乏自信心,对于教师所传授的内容不是很感兴趣,考试成绩不看重,学习状态属于自我抛弃模式,认为学习不是很重要,在恶性循环中的自我放飞状态。

2 本科院校汽车市场营销课程混合式教学措施分析

2.1 结合实际情况,培养学生的汽车营销形象

汽车销售的过程主要是消费者与购买人员交流的过程。因此,销售人员的气质、形象的培养以及销售方式的推进会在一定程度上影响着购车客户的选择,部分客户在选择汽车时关注的是销售人员的综合素质以及通过销售人员去定义产品及对产品的信任度。在汽车销售的课堂的学习,中学生需要注重对自己的气质和仪态等综合素养的提升,使客户更乐于表述自己的想法,进而和销售人员进行交流,增加了交流的机会,就是增加了销售的机会。因此,学生在实际实践课程中应多多站在客户的角度上进行沟通,使客户更加愿意信任销售人员的专业素养和综合能力。

2.2 理论结合实际,提升学生汽车营销知识

客户在购买商品的过程中,是销售人员对所销售的汽车知识进行综合输出的一项过程。因此,需要销售人员详细地了解所售卖汽车的各个性能及未来汽车的发展方向等有效信息,作为商品的附加值。在销售过程中学生不仅要掌握汽车的各项技术以及汽车未来行业的各项进展,还要形成自身独有的品牌理解力。汽车性能的理解力,汽车驾驶感受的理解力。这样才能更好的为顾客提供最优质的销售体系和服务体验。因此,学校可以组织学生到实际销售地点进行学习,不仅可以增加汽车知识,也使学生有充分的实践能力。

2.3 重视销售技巧，培养学生汽车销售能力

汽车销售的过程中学生需要重视的就是销售技巧，在学习销售技巧的管理时，学生应该学会综合利用这些销售技能，使顾客更加直观地感受服务的热情、专业的知识以及销售过程中销售人员对实际产品的了解。学生更直观地去参观学习这些实际的销售内容，可以增加学生的学习兴趣及学习能力，使学生在参观时进行录像学习，从而找出实际销售的不足之处，为自己日后的走上工作岗位带来正确指引。

2.4 积极引导探索创造几种情景

学校的教师在进行教学的过程中，本科院校的教师应切合实际，从多方面着手为学生提供有效的使用方法，可以建立模拟场景，通过实际演练改善学生固有的理论思维，以及为学生带来新的学习感受及学习体验，创造销售场景，以真实的现场动态还原学生作为销售人员与客户之间的互动与反馈。在模拟场景中，让学生感受到知识的学习究竟能为自己带来什么。本科院校教师在进行广告策略的培养时，应先为学生提供相应的广告素材，使学生自己组织广告语言，利用当代网络的先进手段，可以适当添加学生设计的音频及图片。商业广告具有有效性，学生了解产品与广告之间的关系点，并且，学生和教师可以共同设计某种商品的实用性广告，以便于学生能将理论知识和实际更好地应用在智能汽车的销售方面。通过目前

智能汽车的优势及智能化、节能化特点，进行综合运用，如：目前的节能减排的电动汽车或电混汽车究竟为我国日后的经济发展所带来一个怎样的提升等等。利用当代汽车的综合体验，为学生进行展示和宣讲。因此，需要高校的教师对于知识的广泛性有更多的把控和掌握，对知识的传输与实际的应用进行更多的讲解与宣导，让学生在学的过程中净化自身的思维，提升自身的能力。

3 开展汽车市场营混合式教学的时候要注意的问题

3.1 实效性

有良好的工作意愿和生活技能的前提是要努力学习等精神的传导是高校教师在注重学生心理培养方面的使用诉求。

3.2 参与性

在教学过程中，教师需要按照学生的学习目标来进行混合式教学。由于学生的年龄段不同，不能一味地去追求混合式教学，不顾及学生的自身和心理发展。教师在进行现场的实践教学过程中，应组织学生观看，进行适当引导，使学生在实践教学中不仅能更好地提升自己，使理论基础知识进一步扎实及加深。

结束语

综上所述，本科汽车营销课程应该培养学生综合素养，提高学生运用销售技巧的能力。

参考文献：

- [1] 杨敏.关于本科汽车营销课程混合式教学的一点思考[J].企业导报,2015.
- [2] 郑丽丽.关于本科学校市场营销课程改革的思考[J].职业,2016.
- [3] 张言.关于本科院校立体构成课程改革及混合式教学方式的思考与实践[A].《现代教育混合式教学探索》组委会.2015年11月现代教育混合式教学探索学术交流会论文集[C].《现代教育混合式教学探索》组委会,2015.01.
- [4] 吴佩飞.论《经济学基础》混合式教学与市场营销专业岗位要求的对接--以价格理论为例进行分析[A].2016年第一届今日财富论坛论文集[C].今日财富杂志社,2016.02.