

# 浅谈中职市场营销教学中对学生沟通能力的培养简述

◆陈 静

(玉溪工业财贸学校 云南玉溪 653100)

**摘要:** 中职市场营销教学的目标是不仅将理论知识传授给学生,还要使学生将理论应用于实践。为使教育与社会相适应,除了理论知识,提高学生能力也是非常重要的,尤其是沟通能力的提升,不仅在教学中能够与老师更加默契配合,完成教学任务,更能在社会上很好的实践。市场营销可以称得上是利用技巧,那么不具备沟通能力的人,任何技巧都难以施展。培养实用性人才就要使学生具有沟通能力。为了使人才适应市场需求,教师在培养人才的过程中要从沟通能力入手。在教学中进行改革,一起探讨中职市场营销教学中对学生沟通能力的探讨。

**关键词:** 市场营销;沟通能力;培养

市场营销是一门较为特殊的学科,其重点在于人与人的交往。沟通的力量很重要,具有很强的实用性。为培养实用型人才,使人才脱离教学环境快速适应社会,使学校和社会无缝衔接。但是在教学中往往注重理论知识,很少有机会锻炼学生的沟通能力。传统教学中,老师自己一个人传授教学知识,没有与学生沟通,不能知晓学生掌握知识的程度。最重要的是学生进入社会,无法融入其中。那么我们需要将教学目标从仅仅学会专业知识转移到注重沟通能力方面,文章将围绕学生沟通能力方面进行探讨。市场营销可以称得上是利用技巧,那么不具备沟通能力的人,任何技巧都难以施展。培养实用型人才就要使学生具有沟通能力。为了使人才适应市场需求,教师在培养人才的过程中要从沟通能力入手。在教学中进行改革,一起探讨中职市场营销教学中对学生沟通能力的探讨。

## 一、学生沟通能力现状

如今中职学生沟通能力相对匮乏,在学习中也很难有机会得到锻炼。无法表达自己的想法,别人也无法领会的局面是很常见的。在沟通方面的欠缺是多方原因造成的。其一,从家庭方面,中职学生大多数为独生子女,他们生长环境中很难有沟通的机会。他们自我意识比较强,不愿与大家共享,缺少团队意识。其次,作为学生主要生活都是在学校度过,这样的环境使学生缺乏机会去沟通。学生在学校最多是和同学老师沟通,与社会上的人接触比较少,但是营销是面向社会的,无法满足能力的提升。最后,学生学习的领域较为狭窄,市场营销需要和各式各样的人相处,需要大量的知识内涵。学生的语言不能准确表达,造成了交流障碍。

## 二、市场营销教学中对学生沟通能力的提升

### (一) 形成完整的教学系统

在市场营销教学中,首先要健全课程系统,完善知识体系。学生要以知识为基础,实践作为提高,先设定整体目标,再分步进行。比如在教学中要先提高学生沟通的意识,了解从课程中渗透沟通能力的重要性。同时,我们可以设定口才方面的课程,健全课程体系,运用良好的口才和较强的表达能力,多方面提升沟通能力。设置这样的课程会使学生的口才增加,表达能力增强,使学生的表达能力充分发挥。还能使学生的口才得到锻炼,在合适的场合的表达自己,这些都能使口才能力得到加强,提升口才功底。为学生未来的发展打下基础,提升将来社会上的职业素养。

当然,在具备沟通能力的同时,礼仪才是一切的基础。对学生进行礼仪培养也是必不可少的。礼仪不仅是言谈举止,还有在外穿着。拥有良好的礼仪是加分项。礼仪的提升也是心态的转变,不仅可以自我审视,也是对别人的尊重,还可以潜移默化地改变一个人,提升学生的自信心。

沟通是一个双向概念,也是一个变化概念。在沟通中讲求交互性,提高沟通技巧。教师传授时,只能传授知识,很难将真正的精髓传授给学生。这是对教师的教学的难点,通过角色的改变来模拟情景,提升学生的体验感。通过不同情景让学生感受到技巧也是非常重要的。通过不断的锻炼来提升学生的沟通能力,使学生会巧妙利用沟通能力。

### (二) 师生零距离

在教学过程中,师生要进行相互交流,实现信息的相互的传递。通过交流,使学生的沟通能力提升。打造高效课堂,实现沟通能力的提升。高质量的课堂,师生之间没有距离。多多进行交流,良好的互动是发现问题并解决问题,提升学生沟通能力的最快方法。在教学中要进行改革,因材施教,针对不同的学生使用不同的方法。中职学生面临的求职环境是变化的,为了学生的发展,满足社会需求。传统课堂主体是老师,现代的课堂应该把课堂还给学生。尊重学生,多给学生发言的机会。在完成教学目标的同时,要与建立良好的交互。不仅在实际教学中满足教学需要,还要和学生经常性的互动。对教学方式进行改革,教师应该对学生多加引导,启发式学习,学生的灵活想法会带来意想不到的惊喜。在教学中也要多进行团队学习,在合作中提升沟通能力。在课堂教学中可以让学生自主形成小组,在讨论下学习。减轻教师负担,只需要在教学中进行指导就好。教师要建立学习框架,形成系统,更具专业性。学生在团队中互相渗透思路,根据教师提的要求进行学习。教师提出实际案例,同学们一起商讨方案,使方法互相融合。最后教师不仅对讨论结果进行评价,还要对学生的沟通进行点评。这样不仅达到了教学目标,还能使学生的沟通能力得以提升。不仅能达到教学效果,还能使学生提升多方面能力。

### (三) 联系实际

市场营销的最终目的就是适用于市场,在教学中仅仅是理论性的学习,实用性难以保证。但是现在时代在改变,现在的教育往往与社会存在一定的距离。在教学时的市场情况与进入社会后相差甚远,这是教学的难点。如何将实践教学顺利开展,需要建立在理论的基础上。如何能使使学生走出校门快速进入社会。可以在在校期间多在社会开展实践活动,这样使学生快速融入社会。在教学过程中要在理论的基础上,联系实际,保证教学的灵活性,多样性。比如营销比赛,保证学生积极参与。诱导学生高度参与,给学生锻炼的机会。教师在整个过程中也要对学生的沟通能力进行品评,通过多方面因素进行评分。并最后进行总结,指导学生该怎么做,快速提升学生的能力。理论联系实际,不要出现脱节现象。

### (四) 有效培养

沟通能力的主要体现是实践能力,也是通过这种方式提升的。不能使教学流于形式,在职业方面进行锻炼。为了使专业的学习更好的应用,加大改革力度,使培养具备有效性。鼓励学生多参加校外营销活动。不仅可以得到一笔可观的收入,减少经济负担,而且还可以提升自己的能力。

### 结束语

在中职市场教学中,沟通能力是非常重要的部分。那么如何培养学生的能力,是我们关注的焦点。从实用性出发,在市场营销这门将求关系的学科中培养学生的沟通能力。不仅要理论基础知识打好,还要使学生在学校与社会相互衔接没有难度。多增加实践活动,使知识与实践相结合,为我国提供更多的新时代人才,为我国经济做出贡献。

### 参考文献:

- [1] 张立静. 中职课程市场营销教学探析[J]. 时代农机, 2017, 44(11): 230.
- [2] 申晴. 浅析如何创新市场营销课程教学[J]. 商场现代化, 2018, 02: 76-77.
- [3] 许贵芳. 中职市场营销教学现状和提升对策[J]. 职业, 2018, 07: 80-81.
- [4] 邱前娟. 开放性资源在中职营销教学中的整合运用[J]. 职业, 2018, 16: 75-77.

**作者简介:** 陈静(1989.1-),女,汉族,云南华坪,学历本科,助理讲师,研究方向:市场营销。