

浅析情境模拟教学法在高职汽车营销实务课程中的应用

◆陈俊安

(重庆应用技术职业学院 重庆合川 401520)

摘要:在高职汽车营销实务课程教学中,按照先进教育思想的引导和现代教学技术的合理化应用,可以积极探索情境模拟教学法的实践应用,确保能在情境模拟教学法的作用下,学生能获得情境体验的机会,积极参与汽车营销模拟活动中,获得良好的营销感受,积累汽车营销方面的经验教训等。本文针对情境模拟教学法在高职汽车营销实务课程中的应用进行了研究,仅供参考。

关键词:情境模拟教学法;高职院校;汽车营销实务课程

汽车行业的飞速发展对汽车营销专业的发展产生了积极的影响,也对汽车营销专业毕业生职业能力提出了更高的要求,高职院校在开展人才培养工作的过程中,应紧密结合市场人才需求的变化制定教学改革措施,构建更加科学的教学模式体系,真正面向市场制定人才培养方案,使所培养的毕业生能满足汽车营销行业市场发展需求。因此针对当前高职汽车营销专业学生职业能力和岗位工作能力不足的情况,可以尝试引入情境模拟教学法开展教学指导工作,促进理论教学和实践教育的有机结合,全面增强人才培养工作的综合质量,为逐步培养高水平汽车营销专业的人才奠定教学改革基础。

一、高职院校汽车营销实务课程实践教学不足的问题

近几年,受到市场人才需求变化的影响,我国各地区高职院校在改革课程教学模式方面做出了相应的努力和探索,现阶段已经取得了阶段性的成果。但是需要注意的是,在汽车营销实务课程教学活动中,仍然存在明显的问题,对培养高质量汽车营销人才造成了巨大的阻碍^[6]。

首先,在汽车营销实务课程实践教学环节,教师一般采用PPT教学的模式为学生提供示范教学,学生通常没有机会参与到具体的实践操作学习中,长时间以后,必然会导致学生兴趣下降,学生动手实践能力的培养也受到极大的制约。

其次,在开展汽车营销实务课程实践教学活动的过程中,教师尚未认识到理论和实践有机结合的重要性,导致专业知识教学与行业实践指导存在脱节的情况,无法按照行业企业的现实需求对学生实施有针对性指导,学生汽车营销实践能力的培养效果不理想。

再次,在高职院校开展汽车营销实务课程教学的过程中,没有突出学生的主体地位,仍然采用教师讲授的教学方法,甚至在实训环节,也以教师示范为主,学生课堂参与度不足,难以真正在汽车营销工作中获得相应的工作体验,也无法引发学生的创新思考,会影响教学有效性,不利于提高学生的创新实践能力。

最后,高职院校学生生源复杂,部分学生自身存在独特性,对汽车营销课程学习积极性偏低,学习能力弱化,甚至一些学生对课程学习存在厌学心理,都严重制约了高职院校汽车营销实务课程实践教学活动的开展,导致汽车营销专业人才培养质量下降,现阶段已经难以满足区域经济发展要求,对汽车营销行业的发展产生严重不良影响。

二、情境模拟教学法在汽车营销实务教学中的应用优势

在汽车营销专业营销实务课程教学中合理应用情境模拟教学法,能发挥出情境模拟教学的优势,使汽车营销实务课程教学质量得到全面系统的提高,为人才培养工作的创新化开展提供相应的支持和保障。综合分析情境模拟教学法应用于汽车营销实务课程教学中的优势,发现主要表现在以下方面:

其一,能提高学生自主学习能力。在情境模拟教学法的作用下教师按照培养学生汽车营销实践能力的要求设计教学情境,为学生创造处理汽车营销实务操作的平台,使学生能在模拟情境中

自主探究,将所学理论知识应用到实践活动中,进而全面了解汽车营销具体业务流程,熟悉汽车营销工作环境和基本的工作模式等,使学生的自主学习能力和实践操作能力等都能得到良好的培养,为他们未来真正参与到汽车营销活动中奠定坚实的基础^[2]。

其二,提高学生就业竞争能力。在高职院校探索教学改革活动的过程中,加强对情境模拟教学模式的应用,可以为学生创设类似于职场高职环境的教学情境,让学生真正感受汽车营销的过程,并了解汽车营销企业文化、各项规章制度等,可以系统把握汽车营销企业的人才需求^[3]。这就使高职院校的毕业生能在学习生活中找准学习和发展方向,按照企业的需求促进自我发展和自我完善,主动对客户消费模式、营销策划和营销技巧等进行分析,进而提高学生汽车营销综合竞争力,强化他们的就业竞争力,为高职院校汽车营销专业学生实现高水平就业提供保障。

其三,有效强化学生的职业素养。职业素养的形成一般需要真实的职业生活作为依托,在情境模拟教学中,教师为学生模拟真实的汽车营销职业生活,要求学生从衣着、工作形态到环境适应等都能产生汽车营销职业感,进而在学生长时间处于职业氛围的情况下,其学习心理就会发生转变,学生的职业素养也会在潜移默化中得到培养,对学生的未来发展产生积极影响^[4]。

三、汽车营销实务课程中情境模拟教学法的实践应用

在汽车营销实务课程中合理应用情境模拟教学法,可以从教学准备阶段,情境创设阶段和教学评价阶段进行具体分析。

(一) 准备阶段

准备阶段是有效发挥情境模拟教学法作用的关键环节,在准备阶段,教师要综合分析汽车营销实务课程具体教学要求确定知识目标、能力目标和素质目标,如在能力目标方面,要通过合理的情境模拟教学帮助学生掌握汽车营销方面的各项能力,具体涉及到接待客户并为客户介绍汽车、提供试驾服务、沟通等能力;为客户提供服务,如咨询服务、接待服务和处理投诉服务等能力^[5]。只有对教学目标加以明确,才能真正按照汽车营销实务课程教学需求设计情境模拟教学内容,提高情境模拟教学有效性。而在准备阶段,学生也要做好准备工作,如掌握汽车营销实务课程基本知识和内容,能按照老师的指导以小组为单位完成任务等,确保可以发挥团队优势,提高汽车营销情境模拟环节综合学习效果,为培养学生的职业能力奠定基础。

(二) 情境的选择以及情境模拟环境的创设

在完成准备工作后,汽车营销实务课程教师要对教学情境进行合理的选择,增强情境模拟教学与学生专业学习的联系,进而让学生能在教学模拟情境中对汽车营销方面的技能进行锻炼,提高学生综合学习效果,为学生实践操作能力的培养创造条件。一般情况下,在汽车营销实务课程中,应设置六个类型的模拟情境,即销售礼仪与接待模拟情境,客户需求分析模拟情境、产品介绍模拟情境、交付以及跟踪模拟情境、客户满意度调查模拟情境以及保险服务模拟情境。以产品介绍模拟情境为例进行系统分析,一般模拟情境的内容要包含销售人员向客户介绍汽车方面的知识,如汽车前方、后方、侧方和内方的突出特点等,这一环节涉及到汽车六个方位绕车介绍以及FAB方面的介绍。在汽车介绍模拟情境教学中,要求学生能系统掌握汽车知识,如汽车品牌文化和品牌历史;汽车主要零部件,零部件的功用以及汽车的整体性能等;汽车外观、汽车安全设施、汽车发动机性能参数、汽车特色配置参数等。

(三) 情境模拟教学评价

在合理应用情境模拟教学法对汽车营销实务课程教学活动进行改革创新的过程中,要认识到教学评价的重要作用,只有对学生

在情境模拟教学中的表现实施全方位的评价,才能让学生认识到自身不足,并引导学生加以改正,有效培养学生的自主学习和自主探究能力,提高教学指导工作的效果^[6]。同时,科学开展教学评价工作,还能让学生更加系统的认识自己和定位自己,进而使他们能积极参与到实践学习活动中,提高学生的汽车营销实践操作能力,为学生获得更好的职业发展创造良好的条件。

结语:

综上所述,情境模拟教学法具有一定的应用价值,在培养人才实践能力方面发挥重要的作用,所以在对汽车营销实务课程教学进行改革创新的过程中,根据市场人才需求的变化,十分有必要探索情境模拟教学法的应用,循序渐进改善教学质量,提高高职汽车营销专业课程教学有效性,真正将学生打造成为能适应汽车营销行业发展需求的高素质人才,进而使他们在毕业后能顺利进入企业就业,为我国汽车行业的发展贡献力量。

参考文献:

- [1] 邹邹慧. 浅析情境模拟教学法在高职汽车营销实务课程中的应用[J]. 科技经济导刊, 2017(30):178-179.
- [2] 武瑾. 情境式教学法在汽车销售实务课程中的实践研究

[J]. 都市家教月刊, 2016(2):182-183.

- [3] 陈其超. 浅析《汽车销售实务》课程教学中翻转课堂的应用[J]. 内江科技, 2016, 37(2):155-156.
- [4] 张贺. 基于学习情境的《汽车营销与实务》课程设计[J]. 知识窗(教师版), 2017(7):39-39.
- [5] 薛明芳. 综合素养导向下的高职汽车营销实务课程现状及改革探索[J]. 黄冈职业技术学院学报, 2018, 87(03):54-57.
- [6] 杨丽群. 微课在《汽车营销实务》课程中的应用研究[J]. 时代农机, 2017, 44(4):159-160.

作者简介: 陈俊安, 籍贯: 四川省仪陇县, 民族: 汉, 性别: 男, 出生年月: 1982年6月, 学历: 本科, 单位: 重庆应用技术职业学院, 研究方向: 汽车营销, 系别: 汽车与电子工程系。

基金项目: 重庆市教育委员会 2017 年教育教学改革一般研究课题“情景模拟教学法在‘汽车营销基础’课程中的实践研究”。项目编号: 173305。