

基于综合职业能力导向的高职汽车营销课程教学改革探析

赵焕君

(巴音郭楞职业技术学院, 新疆 库尔勒 841000)

【摘要】汽车行业作为国民经济的支柱之一,在中国拥有广阔的市场前景。然而,随着市场竞争的加剧和消费者需求的不断升级,汽车销售人才需要具备更广泛的综合职业能力,以适应行业的快速变化和发展。高职院校的汽车营销课程,作为培养汽车销售人才的重要途径,亟须进行教学改革,以更好地满足市场需求。本文通过分析综合职业能力导向的教学改革理念,探讨了高职汽车营销课程教学改革的路径和策略。

【关键词】高职教育; 汽车营销; 综合职业能力; 教学改革

引言:

汽车行业作为现代社会经济的重要组成部分,一直以来都备受关注。随着社会的发展和经济的不断增长,汽车销售与营销领域的需求也在不断扩大。为了培养更多具备综合职业能力的汽车销售与营销人才,高职院校的汽车营销课程教学改革势在必行。

一、汽车营销课程教学现状

(一) 教学模式方面

汽车营销课程的教学现状是一个多维度而又复杂的问题,牵涉到教学模式、课程内容、教材使用以及教师与学生之间的互动等方面。在探讨教学模式方面,我们可以看到以下几个关键点。首先,传统的汽车营销课程教学模式在一定程度上仍然占主导地位。这种模式通常以课堂讲授为核心,教师主导教学过程,学生被动接受知识。虽然这种方式有其优势,能够确保知识传授的连贯性和系统性,但也存在一定的不足之处,比如难以激发学生的兴趣和主动学习的积极性。其次,近年来,一些高职院校开始尝试采用更加多样化的教学模式。这包括案例教学、项目式教学、实践性教学等,旨在培养学生的实际操作能力和解决问题的能力。这种趋势的出现是为了更好地迎合汽车行业的需求,因为汽车销售与营销职业需要学生具备更多的实际操作技能和市场洞察力。另外,信息技术的普及也对汽车营销课程的教学模式带来了挑战和机遇。在线教育、远程教学以及虚拟实验室等技术手段逐渐融入教学中,为学生提供了更灵活的学习方式。这些新兴的教学模式能够让学生跨足不同地域,获取更广泛的资源,但也需要教师具备相应的教育技术和在线教育设计能力。最后,教学模式方面还需要重视教师与学生之间的互动。教师不再仅仅是知识的

传递者,更需要扮演导师和引导者的角色,引导学生主动思考和解决问题。学生也需要积极参与讨论和合作,培养团队协作和沟通能力。因此,互动性教学模式的引入成为改善汽车营销课程教学现状的一项重要任务。

(二) 教材内容方面

汽车营销课程的教材内容方面是构建整个教学体系的关键元素之一,直接影响着学生的知识水平和职业准备。在教材内容方面,我们可以观察到以下几个关键方面的情况。首先,传统的汽车营销课程教材通常以市场营销理论、销售技巧和汽车行业相关知识为主。这些教材具有一定的体系性,能够为学生提供必要的理论基础和操作指导。然而,一些教材可能存在过时性的问题,因为汽车行业快速发展,市场情况不断变化,需要及时更新教材内容以保持与实际情况的一致性。其次,近年来,一些高职院校开始引入更具前瞻性和实践性的教材内容。这包括汽车电子商务、数字营销、客户关系管理等新兴领域的内容,旨在培养学生应对数字化时代挑战的能力。这种趋势的出现是为了更好地适应现代汽车市场的需求,因为互联网技术和数字化营销手段已经成为汽车销售与营销的重要组成部分。另外,跨学科的教材内容也逐渐引起关注。汽车销售与营销不仅仅是市场营销的范畴,还涉及心理学、经济学、社会学等多个学科领域。因此,一些教材试图将不同领域的知识融合在一起,帮助学生更全面地理解汽车销售与营销的复杂性。最后,教材内容方面需要关注案例分析和实际操作。汽车行业是一个充满竞争和挑战的领域,学生需要通过分析真实案例和参与实际销售与营销活动来提升他们解决问题的能力。因此,一些教材内容已经开始注

重实际案例和案例分析，以及实际销售技巧的培训。

（三）实训实践方面

实训实践是汽车营销课程中至关重要的一环，它能够为学生提供实际操作经验和职业素养的培养，是理论知识与实际技能相结合的关键环节。在实训实践方面，我们可以观察到以下几个关键方面的情况。首先，一些高职院校已经积极开展了与汽车销售与营销相关的实训实践课程。这些实践课程通常包括模拟销售活动、实际销售实践、市场调研和客户服务等内容。通过参与这些实践活动，学生能够在真实的市场环境中锻炼自己的销售技能，了解汽车行业的运作机制，并培养与客户互动的经验。其次，一些高职院校也与汽车厂商或销售商建立了合作关系，为学生提供更具有实际性的实践机会。这包括学生实习、实训基地建设以及参与真实销售活动等。这种与行业合作的方式有助于学生更深入地了解汽车销售与营销的内部运作，同时也提供了就业机会和行业洞察。另外，实训实践方面也需要关注数字化技术的应用。随着汽车销售与营销的数字化转型，学生需要掌握使用 CRM 系统、数字营销工具和数据分析技能等新技术。因此，一些实践课程已经开始引入这些内容，以提高学生的数字化素养。最后，实训实践需要强调综合素质的培养。汽车销售与营销不仅仅是销售技巧和市场策略，还需要学生具备良好的沟通能力、团队合作精神和解决问题的能力。因此，实训实践课程应该综合考虑这些素质的培养，帮助学生成为全面发展的专业人才。

二、基于综合职业能力导向的汽车营销课程改革

（一）综合职业能力的内涵

基于综合职业能力导向的汽车营销课程改革是为了更好地培养适应现代汽车销售与营销行业需求的人才，因此有必要深入了解综合职业能力的内涵。这些综合职业能力不仅涵盖了传统的学科知识和技能，还包括了更广泛的素质和实际操作能力，以应对汽车行业日益复杂和多变的挑战。首先，综合职业能力包括了广泛的学科知识和专业技能。在汽车营销领域，学生需要掌握市场营销原理、销售技巧、市场调研方法等专业知识，以建立坚实的理论基础。同时，他们还需要了解汽车行业的特点和趋势，包括汽车技术、产品知识以及市场竞争情况等方面的内容。这些学科知识和专业技能是综合职业能力的基石。其次，综合职业能力还包括实际操作和技能培养。学生需要通过实际销售活动、市场调研、客户沟通等实践性活动，培养销售技能、客户服务技能以及解决问题的能力。

这种实际操作的训练能够让学生更好地适应汽车销售与营销领域的工作要求，增强他们的职业竞争力。另外，综合职业能力还包括了跨学科的素质培养。学生需要具备良好的沟通能力，能够与客户、同事和上级有效地交流和协作。团队合作精神也是必不可少的，因为汽车销售与营销常常需要多人协同合作来达成销售目标。此外，解决问题和决策能力也是综合职业能力的一部分，学生需要在复杂的市场环境中做出明智的决策。最后，综合职业能力还包括了持续学习和适应变化的能力。汽车销售与营销领域不断发展，市场情况和技术都在不断变化，因此，学生需要具备学习的习惯和自我提升的能力，以不断跟上行业的最新动态。

（二）基于综合职业能力的汽车营销课程教学改革探索

1. 以模块化的任务引领式教学培养和提升学生的社会适应能力。基于综合职业能力的汽车营销课程教学改革是为了更好地满足现代汽车销售与营销领域的需求，培养具备综合素质的汽车销售与营销人才。模块化教学是将课程内容分解为独立的模块，每个模块涵盖一个特定的主题或技能领域。任务引领式教学则强调通过实际任务来引导学生学习，使他们在解决实际问题的过程中获得知识和技能。首先，模块化教学使课程内容更加灵活。汽车销售与营销领域的知识和技能相当广泛，包括市场调研、销售谈判、数字化营销等多个方面。通过将课程划分为模块，教师和学生可以更灵活地选择和组合模块，根据学生的需求和兴趣来设计个性化的学习路径，从而更好地满足学生的特定需求。其次，任务引领式教学能够将理论知识与实际应用相结合。学生通过解决实际任务，能够将课堂学到的知识和技能应用到实际情境中，提高他们的问题解决能力。例如，学生可以模拟销售过程，与潜在客户互动，从而锻炼销售技巧和客户服务能力。另外，这种教学方法强调学生的主动参与和团队合作。学生在任务中扮演不同的角色，需要协作解决问题，这有助于培养他们的团队合作和沟通能力。此外，任务引领式教学也鼓励学生自主学习和批判性思维，因为他们需要独立思考并制定解决方案。最后，任务引领式教学有助于培养学生的社会适应能力。汽车销售与营销行业要求从业人员能够适应不断变化的市场和客户需求，因此，通过实际任务，学生能够更好地理解行业动态，增强自己的适应性和灵活性。

2. 采用小组领学的教学方法培养和提升学生

的认知能力。采用小组领学的教学方法在基于综合职业能力的汽车营销课程教学改革中扮演着重要角色,它旨在培养和提升学生的认知能力,为他们在复杂的汽车销售与营销领域取得成功提供支持。小组领学教学方法强调学生之间的合作与互动。通过将学生分成小组,每个小组负责研究和探讨特定的课题或问题,这种方法有助于激发学生的主动学习兴趣。首先,小组领学鼓励学生分享知识和经验。在汽车销售与营销领域,学生来自不同的背景,可能具有不同的经验和见解。小组领学为他们提供了一个平台,可以相互交流和分享自己的观点,从而促进了知识的传递和共享。其次,这种教学方法强调批判性思维和问题解决能力。小组领学通常要求学生一起讨论和分析复杂的问题,寻找解决方案。这样的实践有助于培养学生的批判性思考能力,使他们能够更好地应对汽车销售与营销中的挑战和难题。另外,小组领学有助于培养学生的团队合作和沟通能力。汽车销售与营销往往需要多人协同工作,小组领学提供了一个锻炼团队合作和有效沟通技能的机会。学生必须协调工作,分享任务,共同制定计划,这有助于培养他们的领导能力和团队协作精神。最后,小组领学也鼓励学生自主学习和独立思考。每个小组通常会有一些自主研究的任务,这要求学生积极主动地寻找资源和信息,并独立思考问题。这种自主学习的习惯有助于学生在毕业后继续不断学习和适应变化的行业需求。

3. 通过实训周教学模式强化学生专门技术能力。实训周教学模式是将一整周的课程时间集中用于实际操作和技能培训,通常包括模拟销售活动、市场调研、客户服务、数字化营销等专门技术领域的实践性任务。首先,实训周教学模式提供了更多的时间和机会,让学生深入实际操作。汽车销售与营销是一个需要掌握具体销售技巧和市场营销策略的专业领域,通过实际操作,学生能够更好地理解和掌握这些技能。例如,在模拟销售活动中,学生可以实际体验销售过程,与客户互动,应用销售技巧,从而提高他们的专门技术能力。其次,实训周教学模式加强了与行业的联系。一些高职院校可以与汽车厂商、销售商或相关企业合作,提供实际销售与营销的实践机会,使学生有机会接触真实市场和客户。这种与行业的联系有助于学生更好地了解行业的实际运作,培养与行业相关的专门技术能力。另外,实训周教学模式还促进了学生的团队协作和

沟通能力的培养。在实际操作中,学生通常需要与团队合作,共同完成任务。这种合作要求学生有效沟通、协调工作,培养了他们的团队合作能力,这对于汽车销售与营销领域的工作尤为重要,因为这个领域常常需要多人协同合作来达成销售目标。

4. 深化“校企合作”培养学生的工作发展能力。校企合作是一种有效的教育模式,它通过学校与汽车销售与营销领域的企业建立紧密的合作关系,为学生提供与行业相关的实践经验和机会。首先,校企合作将课程与实际工作紧密结合。学校与企业合作,共同制定课程内容和实践项目,确保课程的实用性和适用性。这有助于学生更好地理解汽车销售与营销领域的实际工作要求,为他们的工作发展提供更直接的指导。其次,校企合作提供了丰富的实践机会。学生可以参与企业的实际销售活动、市场调研、客户服务等工作,从而获得宝贵的实践经验。这种实践经验不仅可以增强学生的专业素养,还有助于他们建立自信,更好地应对未来的职业挑战。另外,校企合作还促进了学生的职业发展和就业机会。通过与企业建立联系,学生可以建立行业内的人脉关系,了解行业动态,甚至有机会在毕业后直接就业于企业合作伙伴。这有助于提高学生的就业竞争力,使他们更容易实现顺利的职业发展。

结束语:

高职汽车营销课程的教学改革是一个长期而复杂的过程,但它是必要的,以培养适应汽车市场快速发展的综合职业人才。通过以综合职业能力为导向,我们可以更好地培养出具备市场敏感性、销售技巧和创新能力的汽车销售人才,为中国汽车行业的可持续发展作出贡献。在未来的教学改革中,我们应不断总结经验,积极应用新的教育技术,不断提高教育质量,以培养更多高素质的汽车销售人才。

参考文献:

- [1] 谢霖. 基于综合职业能力导向的高职汽车营销课程教学改革探析[J]. 长沙航空职业技术学院学报, 2017, 17(1): 4.
- [2] 魏秋. 基于行动导向的高职汽车营销课程教学改革分析[J]. 时代汽车, 2019(9): 2.
- [3] 谢霖. 基于课程思政导向下高职汽车营销课程教学模式探析[J]. 中国机械, 2020.
- [4] 余萌. 基于综合职业能力导向的“汽车维修业务接待”课程教学改革浅析[J]. 才智, 2020(17): 10-10.