

高职院校市场营销专业销售管理课程思政融入探究

蔡淇惠 王垭轩

(浙江工商职业技术学院, 浙江 宁波 315012)

【摘要】教育部印发《高等学校课程思政建设指导纲要》，该文件指出高职院校全面推进课程思政建设势在必行。市场营销专业的核心课程因其实践功能突出，是非常重要的思想政治教育工作阵地。为此，本文以“销售管理”课程为例，探索市场营销专业课程思政育人存在的不足，课程思政元素的挖掘、思政育人方式的创新建议，助力学生树立正确的价值观，提升专业道德素养。

【关键词】课程思政；教学改革；市场营销；销售管理

一、营销专业课程思政现状

党的二十大报告指出：“大力发展社会主义先进文化，加强理想信念教育，传承中华文明，促进物的全面丰富和人的全面发展。”^[1]加强理想信念教育应贯穿于个人的整体学习生涯，高等教育时期是个人接受教育的关键时期，做好思政教育既能回应党和国家的育人要求，又能辅助中国式现代化建设。

高职院校思政工作产生于20世纪50年代，多年来的改革与强化，逐步形成一整套完整的工作方式与教育方法。^[2]但是时代在发展，社会在变革，将思政教育融入不同专业的课程当中已成为大趋势，在融合中，受限于专业间的差异与专业方向的不同，思政教育融入课程建设存在诸多问题：

（一）专任教师对思政教学缺乏重视

专任教师工作本质是做好专业课程教授工作，具有较强的专业能力，而针对思政教育，教师们在既往学习经历中鲜有涉及。尤其是部分具有国外教育经历的专任教师，其教育体系自成一派，与国内教育体系、教育结构并不相同，思政方面内容涉及较少，自然对于思政教育的体验并不深刻。^[3]

另一方面，对于专任教师而言，教授本身专业内容是自己的强项。将思政教育融入自己所授课程当中，既要考虑专业如何与思政内容相匹配，又要考虑在教学教法上进行创新来迎合思政教育的内容，久而久之，导致一些教师在“畏难情绪”的作用下渐渐忽视课程思政的融入，思想上对思政教学缺乏重视。

（二）专任教师思政教育融合度不足

高职院校教育以项目式实验为主，主要教授学生实际操作能力。在此基础上，专任教师在进行授课时教学方法的选用往往以专业技能是否能够让学生接受为主。思政教育的授课目标则会有所不同，思政教育侧重理论与价值观念的接入，实际操作与实践程度不足。可见，思政教育与高职院校专业教育在目标指定方面确实存在一定的差异，任课教师在实践授课中

难以进行两全式授课，导致思政教育与专业教育在课堂授课时存在明显割裂的情况。

（三）课程思政教学方法单一

受限于思政教学内容，任课教师在进行思政教育过程中，讲授法与案例教学法是思政教育常用的手段。讲授法与案例教学法手段固然能够将理论知识高效地传递至学生，但从生情角度进行关照，高职院校学生正处于青春期，其自我意识与社会意识容易产生冲突，一味地进行思政知识的传递，难以针对学生内心的困境进行有效回应。^[4]导致学生对于思政内容的学习只停留在课堂无法在生活中进行实践。

二、“销售管理”课程思政教学改革的现实意义

高职院校授课模式以“做中学”为主。在此基础上，市场营销专业设立“敢于创新、掌握调研、熟悉销售、善于策划、熟知管理”的人才培养目标。与此同时，市场营销专业要求学生掌握方案撰写技巧、数据分析能力等知识，在具备专业知识的基础上“勇担社会责任，激发爱国主义”更是每一个学生应具备的价值观念。

销售管理课程作为高职院校市场营销专业的核心课程，不仅要教授学生专业知识，思政元素的融入更是课程的主要目标之一。本课程涉及多个种类的管理内容。在管理内容中丰富思政元素，能在学生学会专业理论知识的基础上回应社会需求，做到“专业为社会，管理为人民”的价值目标。所以课程思政教学改革具有现实意义：

（一）提升学生个人能力

销售技能和管理能力是销售运用管理课程的主要教学目标。以知识技能传授为主，能够在知识技巧层面回应学生的需求，但从社会化的角度来看，销售管理面向社会需求本质上是做人的工作。以人为主要工作对象就要求工作人员具备人际交往与沟通能力、抗压能力、团队意识等。思政教育的融入能够让学生在学习专业知识的基础上，通过对于党史、国情的学习，

认识到此类能力的重要性,从而全方位提升自我能力。

(二) 增强学生社会责任感

个人存在于社会之中,个人影响社会的发展,社会同样反作用于人类的进步。作为市场营销专业的学生也需认识到未来职业发展的行为对于社会发展的作用。学生认识到自身、企业对于社会的责任便能够在未来实践销售运营中时刻关注自身价值观念,将价值观念与国家发展、社会进步相结合,主动承担社会责任,为社会主义现代化强国建设奉献出自己的力量。

(三) 改善学生日常行为

实践总结理论,理论指导实践。将思政教育融入销售管理相融合,能够在原有课程价值观念中融合社会主义核心价值观理念,将普世价值观、道德观融入学生价值体系当中。学生在校期间树立正确价值观念能够指导学生在今后就业中不忘初心、做出正确的选择。

三、“销售管理”课程思政内容的挖掘

(一) 以国为先

销售管理的实践离不开国家政策的支持。将销售管理与现实进行教学必须融入治国理念与国家治理。课程与国家治理进行融合,将乡村振兴、人类命运共同体、“一带一路”建设与销售规划制定相融合能够使销售规划更符合国情,符合国家发展理念。^[5]将文化自信、大国担当、乡村振兴、科学发展观融入销售渠道管理,提升学生学习视野,为学生创新提供了坚实的储备。销售管理专业知识与课程思政元素的整合与融入能够促进学生将自身与国家相链接,实事求是结合当下,既满足自身发展需求,又迎合时代发展。

(二) 时代精神

销售渠道管理与销售团队组建在讲解理论知识过程中,融入勇于创新、积极探索、敢于担当团结友爱的互助精神等思政元素,将理论知识与思政元素相结合,启发学生关注社会热点事件的同时能够进行深入思考和判断。在不断提升自我修养的过程中,将时代精神融入自身价值观念,强化社会责任感与担当精神,笃守公平正义原则,向新时代销售管理人员不断迈进。

(三) 人生三观

以优秀企业、名人故事作为指引,将思政元素进行具体化融入。将严以用权、做人要实和公平公正融入销售人员考评与薪酬;将真诚、恪守职业道德融入客户忠诚度管理;将严以修身融入销售人员激励。将求真务实、诚实守信原则融入综合应用训练;将严谨细致、因地制宜、融入销售指导过程等等。通过借鉴真实案例与情景,将课程思政元素与实际案例相匹配,鼓励学生完善自身价值观念,并将人生三观与思政元素进行协调。

四、创新“销售管理”课程思政育人方式的建议

教师作为授课的权威出现在销售管理课程是常见的授课模式,该授课类型在时间方面能够将知识高效传递,从另一方面来看,知识虽能够进行高效传递,但学习过程当中学生受限于专业知识与思政知识的特性,学生经常出现走神,无心听讲的情况,这就导致实际教学效果不尽如人意,更无法适应市场营销学生的培养目标。^[6]所以创新教学思政方式尤为重要。

表 1：《销售管理》课程思政内容挖掘表

教学项目	教学内容	课程思政育人目标	教学方法
销售规划制定	市场调研	实事求是	案例分析法；任务驱动法；情景模拟法；小组讨论
	制定销售计划	乡村振兴，“一带一路”建设，文化自信	课堂讲授；任务驱动法；情景模拟法；混合教学法
	销售预算	诚信，工匠精神，实事求是	小组讨论；案例分析法；任务驱动法；混合教学法
销售渠道管理	划分销售区域	理论指导实践，科学发展观	案例分析法；任务驱动法；课堂讲授；混合教学法
	建立销售渠道	科技强国，勇于创新，乡村振兴	课堂讲授；小组讨论；情景模拟法；混合教学法
	策划促销方案	以人为本，实事求是，文化自信	案例分析法；任务驱动法；情景模拟法；混合教学法
销售团队组建	销售团队规划	团队精神，以人为本	课堂讲授；任务驱动法；情景模拟法；混合教学法
	销售人员选拔与培训	勇于担当，企业家精神，以人为本，严以律己	案例分析法；小组讨论；情景模拟法；混合教学法
	销售人员激励	文化自信，道路自信，严以修身	案例分析法；任务驱动法；情景模拟法；混合教学法
	销售人员考评与薪酬	公平公正，严以用权，做人要实	案例分析法；任务驱动法；情景模拟法；混合教学法
	指导销售过程	真诚，严谨细致，因地制宜	案例分析法；小组讨论；情景模拟法；混合教学法
客户关系管理	客户忠诚度管理	恪守职业道德，提升人际沟通能力	案例分析法；任务驱动法；情景模拟法；混合教学法
	客户信用管理	坚守诚信原则，实事求是，理论自信	课堂讲授；小组讨论；情景模拟法；混合教学法
综合应用训练	销售计划综合方案制定	发扬求真务实精神和、培养家国情怀	案例分析法；任务驱动法；情景模拟法；混合教学法
	销售计划综合方案演练	培养提炼总结能力，践行“知行合一”理念	任务驱动法；情景模拟法；混合教学法

具体可以从以下几个方面进行体现:

(一) 思政育人实施路径重在“三段论”

作为销售管理课程核心理论,多元智能理论、建构主义学习理论等学习理论在其中起着不可磨灭的作用。结合当下职业教育要求,将学生作为学习主体,教师作为引导者进行课程指导,以此达到专业和岗位对应的知识、能力目标。

在教学中,教师作为指导者往往以实质内容与知识融合为主要授课目标,这使得学生难以做到“知其然,知其所以然”地步。这就要求任课教师在思政教学中将“三段论”融入其中,即“是什么、为什么、怎么办”。是什么指向知识本源,讲授知识内涵等方面;为什么指向知识之所以然,也就是为什么要学习此类知识,学习此类知识能够为日后的学习工作提供什么样的作用;怎么办指向实践与实操,将知识与实践进行相互融合。在“是什么、为什么、怎么办”的逻辑框架之下,更应该注重“为什么”部分的传授,通过结合青少年期学生的实际体验与生活境遇,将学生学习知识的必要性传递给学生,提升学生对思政学习的认同感。

(二) 思政育人教学方式多元化

结合职业教育发展需求,高校职业教育已形成手段多样的教学方法,任务驱动法、小组讨论法等不一而足。上述方法多应用于专业知识的教学中,对于思政知识的教学应借鉴专业知识的教学,将既有优秀教学方法进行嵌入融合的同时,也应结合高职教育特性进行进一步思考。

1. 课岗融通。“课岗融通”综合育人是推进新时代职业教育高质量发展的重要举措,培养具有专业技能人才是高职教育的育人目标,学生在校期间应具备扎实的理论基础和实践技能,这对应了市场营销专业深化课岗融通、培养营销专业人才的需要。但人才的能力不仅是理论与技能价值观念和职业道德与伦理,更是学生应具备的素质。教师在日常带领学生外出实践时,也应在指导学生中融入相应的职业伦理和课程思政内容,将思政元素与岗位实际相匹配。例如,在学生进入企业进行实践时,遇到企业分配学生任务,教师与企业导师在指导学生在完成任务的过程中加入职业伦理、道德素养内容,对学生的价值观念起到积极的促进作用,促使学生的工作成果既能够满足企业需求,又符合社会主义核心价值观。

2. 活力课堂。教育主体需进行适时性转变。学生作为个体,存在其自身主观能动性,教师应及时“放权”,将教学的主体进行转变,从原来以教师为教育主体转变为以学生为教育主体,让学生作为课堂的主人。^[7]从课程整体规划来看,课前学生通过教学平台中教师发布任务预习包含专业知识与思政知识在内的理论知识,做到让学生心中有数。课中实施过程中,教师角色应及时进行调整,从知识传授者变为进

程的把控者,通过引导学生总结问题,集中讨论问题达到解惑的过程。其中,学生针对思政问题不理解,不清楚时,任课教师也应及时针对学生的困境与学生的具体情况进行举例和授课,让学生真正理解专业知识的魅力和思政知识的重要性。课后教师应针对当日课程进行总结,通过学习平台布置思政融入作业来达到知识巩固的效果。

五、结语

将深入挖掘的思政育人元素与市场营销专业相融合,教学方式进一步创新与改进,迎合了时代的发展需求,回应了社会发展需要,更是建设教育强国的重要抓手。高职院校思政教育融入市场营销专业任重而道远,单一主体无法将此任务高效推进,它需要政府、社会、学校、教师、学生等方面共同发力,形成协同效应,提升改进效能。

参考文献:

- [1] 吴宪霞.课程思政在经管类专业课的探索与实践——以“销售管理”课程为例[J].安徽电子信息职业技术学院学报,2021,20(06):42-45.
- [2] 贾素波,刘翠芬.分类教学改革视域下思政课程活动实施研究[J].阴山学刊,2024,37(01):101-105.
- [3] 刘遵峰,马新萌,苏璇转.课程思政优化大学生就业选择的内在逻辑和教改实践路径研究[J].华北理工大学学报(社会科学版),2024,24(01):72-77.
- [4] 邢耀东.“互联网+”背景下通识课程混合式教学模式探究[J].中国医学教育技术,2021,35(03):347-350.
- [5] 李宇.“情景式”课程思政建设路径研究与应用——以三大构成课程为例[J].美术教育研究,2024(01):72-75.
- [6] 郭炬,贾林平,田春霖等.数字经济背景下“电子商务数据分析”课程教学设计与实践[J].北京工业职业技术学院学报,2024,23(01):77-82.
- [7] 陈虹宇.营销专业课程思政教改探索——以市场营销学课程为例[J].现代商贸工业,2024,45(04):195-197.

基金:2022年度浙江工商职业技术学院校级教学改革项目高职院校《销售管理》课程思政教学研究(项目编号:0901065122)

作者简介:

蔡洪惠(1992.11.04-),性别:女,民族:汉族,籍贯:浙江宁波,职称:助教,学历:硕士研究生,研究方向:思政育人内容研究。

王垭轩(1991.09.06-),性别:男,民族:汉族,籍贯:河南新乡,职称:助教,学历:硕士研究生,研究方向:社会工作、思政教育。