

快速搭建思政浸润下的汽车销售技术课程线上教学浅析

薛浙瀛

浙江农业商贸职业学院

DOI:10.32629/mef.v3i5.936

[摘要] 在专业课程教学中加入课程思政元素是近年来高校工作的重点。如何挖掘德育元素融入进汽车销售技术课程教学中,从而让线上教学摆脱尴尬的课堂教学,是教师值得思考的问题。本文重点讨论了在疫情期间把课程思政理念、设计与实施策略及思政教育融入“面授+线上”教学,发挥了网络教学的优势。

[关键词] 思政;课程设计;融合;汽车销售技术

Analysis on Quickly Construction of the Online Teaching of Auto Sales Technology Courses under Ideological and Political Infiltration

Zheying Xue

Zhejiang Agricultural Business College

[Abstract] Incorporating curriculum ideological and political elements into professional curriculum teaching is the focus of college work in recent years. How to tap the elements of moral education into the teaching of auto sales technology courses, so that online teaching can get rid of the embarrassment of classroom teaching, this is a question worth thinking for teachers. The thesis focuses on the integration of curriculum ideological and political concepts, design and implementation strategies, and ideological and political education into face-to-face + online teaching during the epidemic situation, and give full play to the advantages of online teaching.

[Key words] ideological and political; course design; integration; car sales technology

引言

随着教育部关于印发高等教育课程思政建设指导方案的颁布,“课程思政”的热度不断上涨,如何设计实施将课程思政完善融入汽车销售技术课堂。为深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想,贯彻落实《教育部关于职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的指导意见》,积极构建“思政课程+课程思政”大格局,推进全员全过程全方位“三全育人”,实现思想政治教育与技术技能培养的有机统一。结合职业院校学生特点,创新思政课程教学模式,强化专业教师立德树人意识,结合不同专业人才培养特点和专业能力素质要求,梳理每一门课程蕴含的思想政治教育元素,发挥专业课程承载的思想政治教育功能,推动专业课教学

与思想政治理论课教学紧密结合、同向同行。

1 搭建思政浸润下汽车销售技术课程

1.1 汽车销售技术课程定位

汽车销售技术课程不仅对知识的传递,更多的是价值观的塑造,能力、素质教育的培养,它是唤醒、激发学生的主观能动性,最终目的是助于学生的成长成才。课程既能提升学生的综合能力,又能不断地提高学生思想道德的素养、社会的责任感,引导学生进行社会主义核心价值观的塑造这样一门素质能力专业课程。

1.2 汽车销售技术课程设计

从课程思政的挖掘、从教学理论的创新到教学方法、教学工具的使用等方面进行深入的探讨。将课程思政

融入汽车销售技术课程,达到课程育人的成效,实现润物细无声的效果。什么样的教育能让我们的学生享受当下,又适应未来?这是高等职业学校专业课程教师值得思考的问题。美国教育家杜威说过:如果我们今天还是用昨天的教育方式教育学生,那我们就剥夺了学生的明天。

课程思政教育融入专业课程中它不是有效地叠加,而是一种自然地融合。首先一堂好课,没有不好的老师,只有不懂课程设计的老师,好课一定是设计出来的。下面我们来看一个公式:好课=授课质量×学习质量+课堂效果,即一门好课它应该具备老师的授课质量*学生的学习质量,再加上愉悦的课堂效果。

《纲要》文件指出全面推进课程思政建设,教师是关键。同样,一堂好课的推

出,关键还是在于教师。一个优秀的教师不仅是传授能力的授业者,而是传授品德和价值的传道者。

汽车销售技术课程设计的授课对象是不同的,不同的授课对象采用不同的授课内容。比如说普高生、3+2学生、五年一贯制学生,有社会培训人员,社区下岗人员等不同类型的授课对象。相对的课题也要用不同的课件来满足“目标客户”的学习要求,才能有意和有效。老师上课一定要考虑学生的需求,学生才能积极地反馈,如此才能实现良性地循环。

1.3以成果导向的教育理念搭建学习过程

成果导向教育是指基于学习产出的教育模式(Outcomes-based Education,缩写为OBE),最早出现于美国和澳大利亚的基础教育改革,亦称能力导向教育、目标导向教育或需求导向教育。根据学校实际使用的专业人才培养方案和课程标准,选取OBE教学理论就是以学生为中心,产出导向,持续改进。一堂好课,我们老师不只要有富有逻辑的内容,还得有来去自如的表演,才能驾驭了课堂。所谓“上的了讲台,登的了舞台”。针对00后学生的特点,给我们老师提出了更高的要求。再也不是一份教案走天下的时候了。只有通过传统的教学五线谱才能驾驭了这个课堂,在“面授+线上”教学时我们要把握时间线、方法线、辅助线、内容线、情绪线这五条主线设计出完美的课程。

我们以汽车销售技术课程为例,重点来讲一下内容线与方法线。在课程思政背景下,思政元素的挖掘是基础,课程思政设计是关键,那么通过设计将课程思政的元素融入教学,则思政元素从课程中生长出来,与课程浑然一体,合二为一,实现润物细无声的教学。

2 课程思政元素的挖掘

我们可以把汽车销售技术课程的每一个项目设定一个主题。每一个主题教学目标明确,思政元素融入恰当,突出能力培养,注重职业道德培养和企业文化熏陶。在课程教学中挖掘课程当中的

表1 汽车销售技术流程项目中引入思政元素内容一览表

流程	教学内容	教学方法	教学方式	思政元素
需求分析	需求分析内容	视频教学法 小组讨论法	理实一体化教学	细心耐心 社会主义核心价值观
	需求分析技巧	案例教学法 情景模拟教学法	理实一体化教学	创新意识
产品介绍	FABE介绍法	案例教学法 情景模拟教学法	理实一体化教学	诚信(介绍汽车配置) 民族精神、时代精神
	六方位介绍法	情景模拟教学法	理实一体化教学	人格养成 优秀传统文化
试乘试驾	提前概述试驾流程	运用任务驱动、真车进行角色模拟	网络教学平台	法制教育 (遵守交通规则)
	隆重介绍试车试驾专员	情景模拟教学法	理实一体化教学	职业理想 职业道德
	全程陪同试乘试驾	情景模拟教学法 闯关游戏	依托虚拟现实,VR软件为学生营造较为真实的与客户交流的乘驾情境	规范操作意识

思政元素(如努力,幸福密码、成长可以自我规划的人、让每个人生命绽放精彩、我的未来我做主、筑梦前行,笑迎未来)等。一方面是思想的引领,另一方面让学生知道今天我所学内容的相关性。下面是针对汽车销售技术课程重点学习任务中融入思政元素内容,如表1。

3 教学设计

互联网时代,知识获得(专业知识)已经不存在障碍,但学习动力、注意力、思辨能力变成了稀缺资源。古希腊学者普罗塔戈说过:“学生的头脑不是用来被填满知识的容器,而是需要被点燃的火把”。大学阶段一定要把火把点燃,通过大学阶段的动能转换,基础教育的优势才能成为真正的人才培养优势。根据疫情期间线上教学的特点,重新设计课堂教学计划。

(1)将句号课堂转化为问号课堂。老师通过巧提问题,设置教学场景,以正确思维与学生进行对话。教师引出问

号式问题是课程教学的关键。教师设置场景一:以需求分析任务为例,在线上教学过程中采用新的提问形式。比如:海底捞很贵,但我印象最深的是他们令人发指的服务;星巴克的咖啡味道也就那样,但我拿到咖啡杯的那一瞬间,就想拍发朋友圈;同城的顺丰速运凭什么要收我12块?是因为我早8点寄出,对方10点就能收到寄件,这个“速”我服等等与教学相关的内容。

(2)将知识课堂转化为情感课堂。在线上教学过程中,“点赞”是对分享者的一种肯定,也是一种美德。“赞”是拉近人与人关系的第一步,合适的赞美容易加深客户的“感受”,同时营造自己的“亲和力”。教师设置场景二:以来店接待任务为例。四位销售顾问不同的来店接待,给客户的印象也是不同的。教师告诉同学们,哪个更有感觉?我相信每一位线上的同学都能有更好地诠释。

销售顾问A: 欢迎光临! 我是吉利4S店的销售顾问小王, 请问先生今天是来看车还是找人?

销售顾问B: 欢迎光临吉利4S店, 先生您是第一次来看车吧, 我们吉利的汽车非常不错。来, 这是我的名片。

销售顾问C: 欢迎光临! 您是王总吧? 刚才在电话里和我通话的是您么? 终于看到您本人了, 我是吉利4S店的销售顾问小王, 这是我的名片。

销售顾问D: 欢迎光临, 里面请! 我是本店的金牌销售顾问, 每个月都是这个店的销冠, 今天碰到您是我的荣幸, 门口停的车是您开的吧? 倒车技术真不错, 一看就是老司机。

(3) 将知识课堂转化为能力课堂。课前教师通过学习通平台发布任务书, 学生依托网络教学平台, 观看教学微课, 画出流程图, 完成课前测试题。学有余力的同学, 以客户A购买吉利嘉际车为预设情景, 进行角色模拟并拍成视频。课中教师在线展示学生提交的流程图和视频, 分析完成情况, 掌握六方位介绍流程、试乘试驾标准流程, 教师通过现场直播结合吉利4S店介绍试乘试驾资料, 利用腾讯微云多人协同编辑功能, 讨论、归纳, 并实施投屏展示。采用线上线下, 讲练结合的教学模式, 充分利用网络教学平台, VR试乘试驾软件, 腾讯微云协同编辑和兼职教师资源库等教学资源, 综合运用任务驱动、角色模拟等教学方法。以学生为主体, 掌握流程规范及话

术沟通和客户关怀, 突出学生对知识掌握的能力, 依托技术和企业来实现整个教学。

4 结束语

以“职业院校课程思政理念、设计与实施策略及思政教育融入课堂教学”。快速搭建思政浸润下的汽车销售技术课程线上教学。依据客户和品牌车型这两大变量, 教师提问并解决, 让学生灵活运用话术能力并获得逐步提升, 教学难点得到有效突破。线上教学多人协同, 头脑风暴, 通过超星云课堂平台, 多人协同编辑功能, 全班同学一起讨论, 并实施在线投屏记录其过程和讨论结果, 把复杂问题用简单的方式呈现, 小软件大作用。最后通过虚拟现实, 体验真实。通过媒

体VR、AR试乘试驾软件, 直面大多数学生因疫情没考驾照而无法上路的教学痛点, 获得了在试乘试驾过程中与学生在线交流的真实体验感。

[基金项目]

2015年学院教学建设项目《翻转课堂教学理念在高职汽车类课程的应用研究——以CRM课程为例》(项目编号: JG201502)。

[参考文献]

- [1]苗莹.“课程思政”理念下汽车检测与维修专业教学改革方向的探究[J].发明与创新(职业教育),2019(3):85.
- [2]郭珊珊.高职院校礼仪教学中课程思政的定位[J].科技风,2020(12):101.
- [3]周宁武.高职院校专业核心课“课程思政”内容开发研究——以物流管理专业核心课程《仓储管理实务》为例[J].物流技术,2020(04):155-160.

作者简介:

薛浙瀛(1981—),女,汉族,浙江绍兴人,助教,本科,研究方向:教育教学、汽车营销。