

任务驱动教学法在采购管理课程教学中的应用探讨

刘文雅

四川外国语大学 国际工商管理学院 重庆 400031

[摘要]《采购管理》是一门理论性和实践性很强的物流管理专业课程，尤其对学生的实际操作技能要求较高，然而传统教学方式对提高学生实际操作技能作用甚微。基于此文章以《采购管理》课程为研究对象，提出了任务驱动教学法在《采购管理》课程教学中设计框架，并通过任务驱动教学法在《采购管理》课程教学中的应用实例，显示了任务驱动教学法能够明显提高高学生解决问题能力和实际操作技能，也进一步提升了本门课程教学质量。

[关键词]任务驱动；采购管理；采购谈判；教学应用

【DOI】10.12252/j.issn.2096-6288.2021.12.727

一、引言

《采购管理》是物流管理专业的必修课程，重视对采购管理的研究，构建合理的采购管理组织，优化采购计划与预算，重视供应商的管理等，对提高物流运营管理质量以及整个供应链管理具有重大意义。任务驱动教学法是一种建立在建构主义学习理论基础上的教学法，它是将以往传授知识为主的教學理念，转变为以任务为主导、分析任务和完成任务的多维互动式的教學理念^[1]。任务驱动教学法是将课程内容设计成若干个任务，创设不同的任务情境和背景，将知识融入具体任务之中，对学生进行分组，以小组的形式承担任务，小组成员通过分析、研讨以及协作完成任务的过程，从而掌握和获得该课程的理论知识和岗位技能的一种教学方式。

由于《采购管理》是一门理论性和实践性很强的物流专业课程，尤其对学生的实际操作能力要求较高，因此，笔者将任务驱动教学法引入到《采购管理》课程教学中，根据《采购管理》课程的教学目的和教学内容，有目的、有计划地逐步开展本课程的教学和任务创设，旨在探索任务驱动教学法在《采购管理》课程教学中具体应用，以期提高《采购管理》课程的教学质量，激发学生专业课程学习的积极性和主动性，进一步增强学生解决问题能力和实际操作技能。

二、任务驱动教学法在《采购管理》课程教学中的设计框架

《采购管理》课程对学生实际操作技能要求较高，而传统教学模式一般采用“填鸭式”教学方式，课堂上通常以任课教师的讲解为主，学生仅仅是被动接受，这种传统教学方式很难提高学生学习的积极性和主动性，对培养学生的实际操作技能更是作用甚微。由此可见，采取何种教学方法会极大影响课程的教学质量和效果，因此任课教师应结合《采购管理》课程自身特点，引入全新的教学方法到课程中，这样才能有效提高《采购管理》课程的教学质量，同时也是培养符合现代物流企业需求人才的关键所在。

任务驱动教学法是一种全新的教学模式，是以任务为主

线，通过构建不同的任务，将书本知识融入任务情境之中，让学生亲自参与到完成任务整个过程中，任务驱动教学法充分发挥了“学中做，做中学”的特点，能够提高学生学习的主观能动性和积极性，增强学生的创新能力和发散性思维^[2]。结合《采购管理》课程自身的特点，任务驱动教学模式的设计框架由任务设计、小组讨论、任务展示、评价考核和反思改进这五大模块构成，具体设计框架如图1所示。

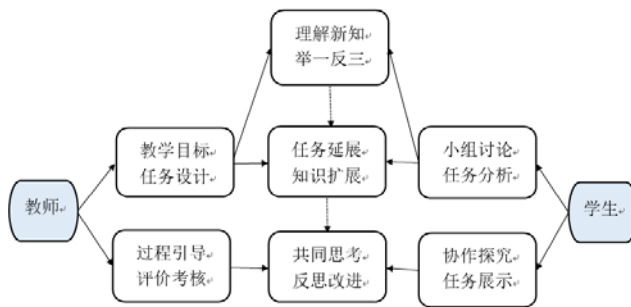


图1 任务驱动教学模式的设计框架

由图1可知，任务驱动教学模式是以任务为主线，将任课教师的教学指导和学生完成任务相结合，根据《采购管理》课程的教学目标和教学内容，按照以下步骤进行实施：第一步，任课教师根据《采购管理》课程每章节的教学目标和内容来设计具体任务，任务内容和情境要充分体现该章节的知识点；第二步，学生根据《采购管理》教师布置的任务，以小组形式分析本次任务的具体内容，共同讨论、分工协作完成该任务，在整个过程中教师仅进行必要的引导；第三步，各组学生需分别展示任务的完成效果，可通过上台现场演示或使用PPT展示任务完成效果，任课教师需对各组任务展示情况进行评价和考核；最后，教师和学生需对任务完成的过程以及结果进行交流、总结和反思，任课教师通过总结、反思进一步改进《采购管理》课程后续章节的任务设计和安排，从而提高《采购管理》课堂的教学质量效果；学生通过参与任务完成过程以及对任务的总结反思，不仅能够加强本章节知识内容的理解和内化，同时也增强了实际动手能力和操作技能。

三、任务驱动教学法在《采购管理》课程教学中的应用——以采购谈判实训教学为例

《采购管理》课程主要涵盖了采购需求预测分析、采购计划制定、采购预算分析、采购方式选择、采购谈判、供应市场分析、供应商管理、采购合同订立和执行等内容。其中采购谈判这一章节，要求学生掌握企业采购谈判的具体流程和必要的采购谈判技巧，重点考察学生在从事采购谈判时，对采购价格、采购数量和售后条件等内容的谈判技巧和能力。

本实训教学以采购谈判章节为例，运用任务驱动教学法开展实训教学。本实训任务背景是某公司准备采购一批制造设备，需要和设备供应商进行采购谈判（每次谈判任务的公司背景和产品信息均不相同）。任课教师需将全班同学进行分组，每两组同学进行采购谈判，分别代表XX公司和设备供应商；在正式谈判开始之前，要求每组学生认真分析任务内容和要求，共同讨论、分工协作完成本次谈判任务的全部内容。

本次实训教学内容安排如下：（1）任务设计，任课教师根据本章节教学目标和内容，将本次采购谈判任务分为谈判准备、谈判过程、谈判技巧的使用、谈判达成结果四个子任务^[3]；（2）任务部署，由任课教师宣读和布置本次实训任务，并将全班同学划分为若干小组，各小组通过抽签决定上场顺序，每次由两组同学开展采购谈判，并按任务要求逐一完成谈判准备、谈判过程、谈判技巧的使用、谈判达成结果四个子任务；（3）小组讨论，各组学生根据本次任务的内容，组织和安排谈判小组成员的构成以及每位谈判员的具体任务和职责，共同讨论、策划本次谈判重点和谈判策略的使用；（4）任务展示，每场由两组同学根据本次任务的背景资料要求，现场进行采购谈判，经过多轮谈判，逐一完成谈判准备、谈判过程、谈判技巧使用、谈判达成结果四个子任务；（5）评价考核，每场谈判结束后，由每组的代表组员（组内选一个代表）对本组的谈判过程和谈判策略进行总结和反思，任课教师需对该组在本次谈判中的表现进行点评和考核，并适当补充讲解本次谈判所涉及的重要知识点；同时考核评分采用综合评分法，即参与谈判的小组得分由现场观摩的各组学生评分（取各组评分的平均值）、任课教师评分、谈判对手评分和谈判小组自评分四部分共同构成；（6）反思改进，任课教师通过总结和反思本次实训任务的完成情况，改进《采购管理》课程后续章节的任务设计和安排，进一步提升本课程的实际教学质量和效果。

四、实训教学效果总结

在《采购管理》课程实训教学的实施过程中，本课程学生按照任务的六大步骤完成了整个采购谈判过程，特别是通过谈判准备、谈判过程、谈判技巧的使用以及谈判达成结果这四个子任务的完成，明显激发了学生对专业课程学习的兴趣，同时对采购谈判相关知识也有了更深层次的理解。通过本次实训教学的开展，可以看出任务驱动教学法与《采购管理》课程实现了较好的融合，与传统教学模式相比，任务驱动教学法能更好地激发学生学习的主动性和积极性，能明显提高学生对理论知识的理解和深化，不仅有利于提高《采购管理》课堂教学质量，也进一步增强了学生解决问题的能力 and 实际操作技能。

参考文献

- [1] 王俊虎. 疫情防控时期高校本科线上教学工作的思考与探索[J]. 华北理工大学学报(社会科学版). 2020(3): 17-22.
 - [2] 李政, 熊昌顺. “任务驱动”教学模式在物流管理专业实践教学中的探索[J]. 宜春学院学报. 2015, 37(4): 117-120.
 - [3] 陈柳宣. 任务驱动教学法在采购谈判课程教学中的应用[J]. 产业与科技论坛. 2013, 12(6): 183-184.
 - [4] 陈美华. 任务驱动下采购课程协作学习模式探讨[J]. 四川职业技术学院学报. 2018, 28(3): 142-146.
 - [5] 曲劲亮. 基于任务驱动法的物流采购课程教学实践[J]. 集成电路应用. 2021, 38(6): 20-21.
 - [6] 刘礼金. “双创”视角下“任务驱动式+科研项目制”物流人才培养新模式[J]. 物流科技. 2019, (11): 172-174.
 - [7] 赵冰. 基于任务驱动的多元化教学模式设计与应用——以物流管理专业为例[J]. 教育教学论坛. 2021(15): 105-108.
 - [8] 赵晨光, 高安吉. 基于任务驱动的中职院校物流专业多元化教学模式[J]. 物流技术. 2014, 33(8): 491-493.
 - [9] 张萍, 张海林. 任务驱动教学模式在物流课程教学中的实践探索[J]. 吉林工程技术师范学院学报. 2018, 34(3): 28-30.
- 作者简介:
刘文雅(1982.11-), 女, 汉, 河南洛阳人, 博士研究生, 四川外国语大学国际工商管理学院讲师; 研究方向: 物流与供应链管理、生鲜农产品供应链。
基金项目: 四川外国语大学2019年度校级教改项目“基于任务驱动教学法的物流管理专业实践教学改革研究”(项目编号JY1965234)