

“全渠道推销技术”课程思政元素的挖掘与设计

王辉

吉林工业职业技术学院

摘要：课程思政的本质是一种教育，是为了实现立德树人。“全渠道推销技术”是市场营销专业的专业核心课程，其思政元素的挖掘和设计对于市场营销专业学生价值观塑造起着重要支撑作用。基于BOPPPS教学模式，将思政元素融入课程目标与教学内容中，积极引导当代学生树立正确的世界观、人生观、价值观，为满足市场营销专业学生未来职业发展需求奠定基础。

关键词：全渠道推销技术；思政元素；挖掘

【DOI】10.12252/j.issn.2096-6288.2024.02.229

引言

教育部印发《高等学校课程思政建设指导纲要》（教高〔2020〕3号）（以下简称纲要）：课程思政建设内容要紧紧围绕坚定学生理想信念，以爱党、爱国、爱社会主义、爱人民、爱集体为主线，围绕政治认同、家国情怀、文化素养、宪法法治意识、道德修养等重点优化课程思政内容供给，系统进行中国特色社会主义和中国梦教育、社会主义核心价值观教育、法治教育、劳动教育、心理健康教育、中华优秀传统文化教育。^[1]

根据纲要指导，“全渠道推销技术”作为市场营销专业的专业核心课程，在课程教学中坚持以马克思主义为指导，树立正确的社会主义核心价值观，帮助学生了解相关专业和行业领域的国家战略、法律法规和相关政策，引导学生深入社会实践、关注现实问题，培育学生经世济民、诚信服务、德法兼修的职业素养。

一、课程概述

“全渠道推销技术”是我院三年制市场营销专业必修的技术技能课。本课程的先行课为“市场营销”、“市场调查与分析”、“商务礼仪训练”等课程，后续课为“全渠道品牌推广”、“销售岗位实训”、“商务谈判实训”等课程。根据职业岗位（群）和教学目标要求，对接国家市场营销专业教学标准和1+X职业技能等级证书标准，重构课程内容体系为门店推销、会议推销、电话推销、电视购物、新媒体营销5个教学模块。

基于BOPPPS框架，通过采用“典型模块、任务驱动”、“教、学、做”一体，“学生为主导”的教学模式，引入企业真实项目为载体，实现“岗课赛证”融通。按照课前教师通过学习通平台布置学习目标和需要完成的任务，学生自主预习完成测试，课中教师根据学生预习结果凝练问题，通过内化提升学生技能，课后通过拓展延伸夯实学生理论知识与技能的过程开展教学。使学生掌握产品介绍、线上线下推销流程及阶段划分、线上线下推销方法和技巧等基本技术技能，具备全渠道推销方案设计、活动实施能力，强化“推销技巧”意识，将销售人不怕吃苦的劳动精神、求真务实的工匠

精神、安全意识、责任意识等潜移默化的言传身教给学生。借助线上开放课程、微信、仿真模拟等多元信息化手段，打造沉浸式教学环境，解决教学中的重难点。强化过程考核，引入校企导师评价、竞赛等多方参与多角度评价学生的学习效果，全面推进“三全育人”。

二、BOPPPS教学模式

BOPPPS教学模式源于加拿大的教师技能培训工作坊，是一种以教学目标导向、以学生为中心的教学模式^[2]。基于该模式，结合营销专业大二学生的学情，我们将课程设计为学习目标、课前摸底、课程导入、参与式学习、课后测验及总结六个教学环节。

（1）学习目标：课前通过发布本次课任务点中应该掌握的知识目标、能力目标和素质目标，使学生明确要掌握的学习重点及难点。课中再次通过板书、PPT等方式进行呈现。加深学生认知。

（2）课前摸底：学生通过在学习通中提前完成任务点的学习，并根据任务点内容完成相应的测验，提出该任务点中存在的问题。

（3）课程导入：在开始上课时，教师可以通过案例、短视频、提问、讨论热门话题等方式进行导入。

（4）参与式学习：参与式学习是职业院校课程教学过程中的一个重要教学方法，即体现以学生为主体的教学方法。在讲清知识点、技能点后，通过采用合作研学、小组讨论、角色扮演、案例分析、展示赏学、评价反馈等丰富有趣的方式让学生充分激发学生的学习热情，引导学生积极参与到学习活动中来，进一步加深学生对所学内容的理解程度，同时也强化了学生的语言表达能力、沟通能力、动手操作能力及合作能力等素养的培养。

（5）课后测验：课后通过再次完成章节测验来检验学生是否达到预期学习目标。并通过PDCA管理模式验收自己的学习成果。教师也根据学生的评估结果进行教学反思与诊改，及时调整教学设计，从而更好地达成教学目标。

（6）总结：采用画思维导图的形式，让学生归纳

总结出本节课的知识点，并理清知识脉络，进一步加深学生的印象。课后将每位学生画出的思维导图通过微信群、学习通班级群等平台进行分享。对于做的好的同学进行表扬、对于差强人意的同学进行鼓励，然后教师再次强调重点、难点。

三、课程思政元素挖掘

（一）明确课程目标

课程目标主要包括知识目标、能力目标和素质目标三个维度。

（1）知识目标：使学生了解推销的含义、原则、过程；掌握线上、线下潜在客户寻找与识别；掌握产品介绍的方法与技巧；熟悉线上、线下推销流程及阶段划分；掌握线上线下推销方法和技巧、电话推销技巧、会议营销技巧、电视购物技巧；熟悉销售合同签订与实施；熟悉各个渠道售前售中售后服务等知识与实务操作。

（2）能力目标：具有在生活与工作中恰当使用推销礼仪的能力；具有寻找顾客的能力；具有接近顾客的能力；具有推销洽谈的能力；具有处理顾客异议的能力；具有促进推销成交的能力；具有线上、线下推销能力。

（3）素质目标：践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感；遵法守纪、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感；具有工匠精神、劳动精神、服务意识、质量意识、安全意识、环保意识、创新思维等职业精神；具有自我管理能力和职业生涯规划意识，有较强的团队合作精神；具有健康的体魄、心理和健全的人格，具有一定的审美和人文素养。

（二）思政元素挖掘

基于BOPPPS框架下的设计思路，本课程的思政元素主要从政治认同、社会主义核心价值观、家国情怀、文化素养、法制规范、专业精神这六个维度进行深度挖掘。

（1）政治认同即进行爱国主义教育，结合时事、热点话题等内容使学生树立正确的责任感以及使命感，以及对于实现中国梦的现身精神，基于爱国情感的引导下经受各种思想观念的考验，坚定政治认同信念，更好的适应日新月异的社会发展环境。^[3]

（2）社会主义核心价值观是社会主义核心价值体系的内核，体现社会主义核心价值体系的根本性质和基本特征，反映社会主义核心价值体系丰富内涵和实践要求，是社会主义核心价值体系的高度凝练和集中表达。关注时事热点，培养学生树立正确的世界观、人生观、价值。

（3）家国情怀是支撑中华民族生生不息、薪火相

传的重要精神力量，它是当代学子涵养和提升个人品德的立德之源。我们当代大学生要将家国情怀融入学习生活中，进一步培育自身的历史责任感与担当意识，推动国家的强大，实现个人的价值。^[4]

（4）法制规范是捍卫公平正义、维护公民权利、制约权利行使，具有规范性、强制性、平等性、公正性、稳定性。作为营销人员要知法守法，并能够依法营销，用法律的手段来规范营销行为。不能为牟利而违背职业道德，做虚假宣传，坑骗顾客。

（5）文化是一个国家、一个民族的灵魂。我们要说好中国话，讲好中国故事，将文化进行传承。加强中国特色社会主义文化教育，从文明礼貌抓起，培养学生文学、艺术修养，积累实践智慧，提升自身综合素质，适应人才竞争环境。

（6）专业精神是一种从事特定专业所需要的特定思想信念与道德品质。主要包括工匠精神、质量意识、环保意识、安全意识、信息素养和团结协作，以及个人职业发展中的自我规划、自我改进、不断发展、终身学习和身心健康等。

例如，在讲授岗位人员素质准备前导入案例“坚定不移走科技强国道路——以华为公司孟晚舟事件为例”，培养学生家国情怀和民族自豪感，树立科技强国的意识。在讲授SPIN销售法则时，分享董明珠开启抖音直播间卖货案例，激发起学生培养创新精神和勇于拼搏的意识。在讲授促成交易时，导入视频“三十而已”片段，培养学生工作认真、主动服务顾客、爱岗敬业、诚实守信精神。在会议营销中引入案例“修正药业：坚守公益使命，以大爱回馈社会”的案例，让学生更好地了解地方民族企业，引领学生价值观，做一个有责任、有道德的年轻人，在民族危难时刻能够挺身而出做贡献。

四、思政元素设计

思政元素不是强行嵌入到课堂当中，而是要结合知识点的内容润物细无声的融入并进行适度的延伸。我们以一节课为例，按照BOPPPS模式进行设计思政元素的有机融入。

该节课选自第五模块新媒体营销的第三个项目直播营中的任务点——直播团队构建。该节课的思政主题是“遵守职业道德，树立正确价值观”。本次任务是了解直播营销岗位、认识工作过程、掌握工作过程中的具体步骤，学习如何开展直播销售。教学重点是组建直播团队，教学难点是打造主播人设，化解方法为采用情景模式，让学生按照任务工作单分组练习模拟工作要求。具体教学设计环节如下：

（1）课程导入：该环节是课前预习环节。教师在超星学习通平台上发布预习通知；向学生发自主探学的任务工作单，督促学生在下次课前完成。学生按照老师

发布的通知,了解本次任务的学习目标并完成学习通平台中的任务点及相应的任务工作单。通过提前完成理论知识预习,养成自主学习的习惯。

(2)学习目标:了解直播团队的组织架构,了解不同情况下团队的构建方法,了解直播营销核心岗位的职责,了解人气主播的特点,掌握主播人设的策划方法。能够根据实际情况合理组建直播团队,并根据主播特点进行人设定位。通过小组任务目标完成,培养学生的团队合作精神;以课堂活动为依托,通过训练及思政内容融入,提高学生自身的社会责任感,实事求是、遵纪守法,培养学生爱岗敬业、精益求精的职业精神。

(3)课前摸底:通过学生完成的任务工作单情况,了解学生对该节课内容了解的深度,及时调整课程内容的深度及进程。

(4)参与式学习:该环节是课中进行。首先是组织教学。教师要进行学生考勤,检查学生的仪容仪表,强调课堂纪律;学生分组就坐,采用组长负责制,组员之间相互达成纪律约定,以此来强化学生职业素养和团队意识。然后是合作研学活动。教师进行优秀直播团队案例展示,引出优秀直播团队是开展直播营销的关键,根据学生完成的任务工单进行点评。学生则根据视频案例以小组为单位完成任务工单,而后选派小组代表展示,其他小组认真聆听。这里重点培养学生的团队合作意识。在讲到人气主播具备的特点要具备正向的价值观时,我们可以引入的案例,例如曾是东方甄选的主播董宇辉,在直播时经常出现一些经典语句,例如“当你背单词的时候,阿拉斯加的鳕鱼正跃出水面。当你算数学的时候,南太平洋的海鸥正掠过海岸。当你晚自习的时候,地球的极圈正五彩斑斓。但少年,梦要你亲自实现。那些你觉得看不到的人和遇不到的风景都终将在你生命里出现。”^[6]通过经典语句的引入,引发学生共鸣,即在直播间带货不仅仅是大声叫喊1、2、3上链接,也可以通过知识的分享增强直播间的黏性,提高销量,从而树立学生学好知识的正确价值观,增强学生职业荣誉感。同时我们也可以引入负面案例,如“辛巴售卖假燕窝事件”,引发学生重视,并思考“职业操守、守法意识”。第三步展示赏学。即小组代表进行任务工单展示,分享体验成果,检验不足。通过这一环节可以保证每位学生都能够参与活动,并通过分享展示提升自信心、荣誉感,也能更好地学习到他人的优点,总结自己的不足完善任务工单,提升精益求精的工作态度。

(5)课后测验。通过课前预习发现问题、提出问题,课中训练解决问题,课后将任务点中的任务点测验重新完成一遍以检验理论、实践中出现的问题是否真得到正解决,从而进一步加深学生对所学内容的理解程度,同时也强化了学生的语言表达能力、沟通能力及合

作能力等素养的培养。

(6)总结:该环节主要通过课后评价来展示。根据评价表完成个人自评、组内互评、小组间评价、教师评价。根据评价进行深度交流与反思,各小组根据本次任务完成中组员贡献度评选出组内贡献最大的成员,并制作成简历粘帖到光荣榜上。同学们根据评价结果正确认识自己、面对自己的优点与不足,并根据不足制订提升计划。

每节课都会根据任务内容设计相应的思政元素并进行深度挖掘,在设计过程中不能生搬硬套,而是要结合课程目标有针对性的进行设计。

结语

全渠道推销技术课程富含思政教育元素,教师应紧随社会时代的发展、企业的需求转变教学理念,也要不断地通过多渠道的学习提升自身素质与修养,使用多种教学方法与手段,实现课程教学与思想教育的有效融合,全方位、多角度地创新教学模式、教学方法。通过课程教学渗透思政教育,并通过思政元素的渗透引导学生专业技能与水平的提升,以培养符合社会需求的技能型高素质人才。^[6]

参考文献

[1]教育部.教育部关于印发《高等学校课程思政建设指导纲要》的通知(教高[2020]3号).2020.5.28

[2]车晋,卢丑丽.高等数学在BOPPPS教学模式下融入思政元素的教学方法探索[J]中国教育技术装备.2023.1

[3]郑雪民.政治认同核心素养高中政治课堂研究[EB/OL](2022-11-30).<https://www.gwyoo.com/lunwen/zhengzhilunwen/gzzzlw/202011/732282.html>

[4]司雨.“青年学习时”微团课(五)|让家国情怀成为当代大学生的精神基因与思想底色[EB/OL](2020-03-13).https://www.sohu.com/a/379905317_412967

[5]代玉启,罗琳.“董宇辉青年”现象的分析和研究——兼谈新时代青年的形象建构[J]青年学报.2022.10

[6]罗利华.现代推销技术课程思政元素的设计方法研究[J].投资与合作,2021.7

作者简介:王辉(1980-),女,汉,吉林省吉林市人,硕士,副教授,研究方向:市场营销、高等职业教育。

基金项目:2022年吉林省职业教育与成人教育教学改革研究课题2022ZCY318“基于三教改革的‘全渠道推销技术’课程思政路径研究与实践”的阶段性研究成果。