

# “产教融合”背景下保险营销团队管理课程思政改革探索与实践

左小川

保险职业学院

**摘要：**在保险营销团队管理课程教学中，加强思政教育对强化学生的社会责任感具有非常重要的意义。本文阐述产教融合背景下开展保险营销团队管理课程思政教学的意义，分析保险营销团队管理课程思政的意义，提出改革思路和措施，从而促进高职院校专业课程思政建设。

**关键词：**产教融合；课程思政；改革；探索

**【DOI】** 10.12252/j.issn.2096-6288.2024.09.211

## 引言

2017年10月18日，习近平同志在十九大报告中指出要完善职业教育和培训体系，深化产教融合、校企合作。2022年教育部等十部门印发《全面推进“大思政课”建设的工作方案》，要求充分调动全社会力量和资源，建设“大课堂”、搭建“大平台”、建好“大师资”。党中央高度重视高校人才培养，提出了“深化产教融合”与“课程思政育人”两大方针。课程思政与产教融合协同育人，课程思政挖掘思政元素，助学生融入社会；产教融合深化产业与教育融合，丰富思政资源。两者共同追求知识、技能、人格与价值的统一，对培养德才兼备的人才具有重要意义。本研究基于国家对产教融合背景下，坚信产教融合能有效激发保险营销团队在思政建设中的资源潜力，从而为其发展开辟崭新的路径，为专业课程思政研究注入了新的研究视角，具有重要的现实意义和理论意义。

## 一、保险营销团队管理课程思政的意义

### （一）落实立德树人，培育时代新人。

高职院校在职业教育中，必须深刻认识到技能培养与德育教育的紧密结合的重要性。我们不仅要致力于“为党育人、为国育才”，更要将价值塑造、知识传授和能力培养三者有机统一起来，特别是在这个过程中，德育教育应被置于首要位置。我们要引导学生树立正确的价值观，培养他们的爱国情怀、敬业精神、诚信品质与友善态度，使他们深刻理解和认同习近平新时代中国特色社会主义思想和中国梦。同时，我们还应巩固马克思主义在高校意识形态领域的指导地位，彰显中国特色社会主义大学的独特特征，确保青年大学生在面对大是大非时能够保持清醒的头脑，独立思考，坚定信仰，充满正能量。课程思政建设不仅关系到未来接班人的培养，更关乎国家的长治久安和民族复兴的伟大事业，因此我们必须高度重视并积极推进这一战略举措。

（二）保险营销团队管理课程教学与时俱进的内在需求

在产教融合背景下，课程思政对保险营销团队管理

课程愈发关键。它强调教育与实践结合，课程思政的融入不仅培育学生的职业道德和社会责任感，还引导其树立正确价值观。通过课程思政的引领，学生可以更加深入地理解保险行业的社会价值和意义，从而更加积极地投身于保险营销团队的管理工作中。同时，课程思政还能帮助学生更好地理解客户需求，提升他们的沟通能力和团队协作能力，使他们在未来的职业生涯中更具竞争力。因此，课程思政是保险营销团队管理课程与时俱进的必然选择。通过加强思政建设，培养出具备职业素养和社会责任感的保险人才，为行业健康发展贡献力量。

（三）增进学生的专业素养与职业品质，全面优化人才培养的质量。

教育部思政建设纲要强调，高校人才培养应育人与育才并重。为实现这一目标，高校需将人才培养置于核心位置，并全面推进各类课程的思政建设。其中，保险营销团队管理作为保险实务讲师专业教育的重要一环，承载着特殊使命。该课程依托产教融合平台，引导学生学习行业法律法规，培养遵纪守法意识，并通过社会实践深化对职业精神和规范的理解，增强职业责任感。同时，课程注重培养学生的综合素养，包括管理、领导、团队合作、决策、沟通协调能力，使学生能够在多元化的环境中灵活应对。最重要的是，这门课程可以通过行业实践的方式，培养专业学生的职业素养。通过与实际工作场景的接触和实践，学生可以更好地了解行业的特点和要求，掌握实际操作技能，这也有助于学生树立正确的职业观念，明确自己的职业目标，为成为德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人奠定基础。

## 二、基于产教融合的课程思政改革思路与举措

### （一）保险营销团队管理课程思政总体设计思路

保险营销团队管理是保险实务讲师专业的专业核心课，授课对象是二年级学生，授课时长共54学时。通过本门课程的学习，使学生理解和认识保险营销团队管理的基本理论知识和保险营销团队管理的岗位需求。

### 1. 融入区域发展，服务经济社会发展大局

课程思政的设计需紧密结合学校的办学定位，将学校发展与区域经济社会发展紧密相连。依托区域优势产业和行业，主动将学校发展融入区域经济发展的大格局中，确保课程内容与实际应用需求相契合，为区域经济社会发展提供人才支撑。

### 2. 基于“岗、课、赛、证”模式，全面育人

结合专业特色和人才培养要求，基于“岗、课、赛、证”人才培育模式，实现知识培养、能力打造、素养提升相统一的教育理念。通过岗位实践、课程教学、技能竞赛和职业资格证书的获取，全面提升学生的专业素养和实践能力。同时，以“三全”育人为重要抓手，加强渗透式教育，确保课堂教学成为思政教育的主渠道。

### 3. 明确思政建设方向，培养高素质保险专业人才

在课程思政建设中，要准确把握方向和重点，着重培养具有遵纪守法、诚实守信、专业胜任、勤勉尽责、友好合作、公平竞争、保守秘密、科学思维等良好职业素养的保险专业人才。通过深入分析保险行业案例，培育学生的法律意识，树立敬业爱岗、诚实守信的社会主义核心价值观及保险职业道德。

### 4. 以学生为本，突出高职特征

课程思政设计应以学生为中心，尊重个性，促进全面和谐发展。结合高职学生特点和保险行业标准，构建模拟工作场景，实现学习与实践的无缝对接。通过价值引导，增强文化自信、社会认同和民族自豪感，培养学生责任感、担当精神和职业素养。旨在培养有担当、有情怀的高职人才，让学生在学习和人生道路上都取得卓越成就。

## （二）合理设置保险营销团队管理课程思政总体目标

本课程基于保险营销团队管理工作过程，以保险营销团队基层管理岗素质、知识能力结构为主线，根据保险营销团队日常管理运作情况，学生应掌握保险营销团队管理相关知识和技能点，使其具备从事保险营销团队

基层管理工作的素质和能力。为全面落实立德树人的根本任务，结合产教融合订单办学的特色，将课程思政目标设置为：（1）弘扬社会主义核心价值观，强调保险行业在国家经济发展中的重要作用，培养学生的爱国情怀，树立正确的个人理想和价值观。（2）强调诚实守信、服务客户、维护公司利益等职业道德的重要性，引导学生树立正确的职业观和道德观，提升职业素养。（3）让学生了解保险法律法规的基本内容和要求，培养学生的法治意识，使其在保险营销团队管理工作中遵守法律法规。（4）引导学生运用科学的方法思考问题、解决问题，培养学生的批判性思维和创新精神，提升其在保险营销团队管理工作中的创新能力。

### （三）基于产教融合的课程思政教学设计

在产教融合的架构下，课程思政建设的重中之重在于专业教师，其源头在于深厚的专业知识，而最终的实践焦点则落在课程的教学设计与组织之上。经过精心构思的教学设计，可以使得专业教育与思政教育相互渗透、相得益彰，从而引发一场富有成效的“化学反应”，绽放出绚烂夺目的光芒。因此，课程思政的教学设计无疑是确保育人效果得以实现的核心要素。

#### 1. 深入挖掘课程思政元素

在产教结合的教育模式下，课程团队深入探索与课程内容、企业实践、行业趋势以及学校特色紧密相连的思想政治教育要素。同时，巧妙地将这些思政要素融入教学设计中，以实现优质的课程思政教育效果。通过这样的整合，能够在传授专业知识的同时，更有效地培养学生的思想道德素质，从而全面实现育人的目标。课程团队根据课程思政目标深入挖掘与凝练课程思政元素，包括团队精神、爱岗敬业、使命担当、职业素养、公民意识、法治精神、合规经营、创新思维、社会责任等思政育人元素。在教学过程中，深思熟虑每章内容，提炼思政要素。通过周密课程设计，巧妙结合思政元素与知识点，实现教育与育人双重目标。（详见表1）

表1 保险营销团队管理课程思政融入点设计

序号	教学内容	课程思政融入点
1	走进团队	讨论个人在团队中的角色与责任，强调个人的成长与团队的成功紧密相连，培养学生的集体主义精神。结合中国保险业的发展历程和现状，引导学生认识到保险行业在推动社会经济发展、保障民生福祉方面的重要作用，培养他们的国家荣誉感和文化自信心。
2	团队构建	通过案例分析、讨论或角色扮演等活动，让学生深入理解保险行业对于公平、诚信、责任的重视，引导学生形成正确的价值观和人生观。
3	团队精神	强调在保险营销团队中，团队成员之间需要相互信任、协作和支持。可以组织团队建设活动，让学生亲身体验团队合作的重要性。
4	团队沟通	通过案例分析等方式，引导学生学会有效管理自己的情绪，提高应对压力和挑战的能力。
5	团队冲突	通过案例分析，让学生了解保险营销中的法律风险，并学会如何避免和应对这些风险。强调在保险营销过程中必须遵守法律法规，合规经营。
6	团队领导	鼓励学生关注市场动态，培养他们对市场的敏锐度和洞察力。引导学生思考如何在保险营销中运用创新思维，如创新营销手段等，以满足市场的多样化需求。

在产业教育深度融合的推动下，借助行业企业资源的广泛运用，不仅能够扩充思政课程的师资力量，并打造多样化的教学场景，还有助于课程思政的深入实施。比如，融合行业实践中积极向上的企业文化和卓越的管理智慧，从而培养大学生具备敬业奉献的职业精神和素养。

### 2. 运用产教融合资源创新教学方法

在保险营销团队管理课程的思政教学中，应创新方法，确保知识、信念与行动相统一，融合课程内容与思政教育，培育专业技能与道德并重的人才。在产教融合背景下，教学方法的创新对课程思政建设至关重要。保险营销团队管理课程可以运用产教融合平台，深入校企合作进行专业课程教育。首先可以引入体验式教学。通过实地参观保险营销职场，让学生与职场经理直接交流，深入了解保险营销团队的架构、职场文化、社会责任以及职场道德和规范。其次，采用情景模拟法，如在讲授“团队增员”项目时，通过模拟增员面谈等实际场景，让学生亲身体验，从而更深入地理解保险行业的优势、保险公司增员的实际流程，并增强对保险行业的认同感和对公司文化的归属感。此外，还可以运用团队游戏法来激发学生的学习兴趣。这种生动有趣的方式深受“00后”大学生的喜爱，它不仅能够促进团队成员之间的互动和沟通，还能培养学生的信任感和合作精神。最后，在课程思政深化中，可运用新技术提升教学效果。例如，利用MBTI和DISC等企业测评软件帮助学生深入了解自我，实现自我管理。同时，借助VR、AR等前沿技术，让学生直观感受团队管理新动态，拓宽其视野。这些技术手段旨在帮助学生更好地认识自我与团队，不断在实践中提升，激发创新思维。

### 3. 完善课程思政评价与反馈机制

为推动学生全面发展，应建立全面评价与反馈体系，依据评价结果调整教学改革和人才培养策略。第一，建议构建学生、教学督导、专业教研室共同参与的多维度评价机制，确保思政教育效果。学生评价思政教学理念与方法，督导团队全面评估专业课程与思政教育融合情况，思政教研室则从多角度综合评价教师思政教学素养。这一体系旨在提高思政教育的针对性和实效性，确保专业教学与思政教育深度融合，共同助力学生全面发展。第二，课程评价应多维度，覆盖理论掌握、职业技能、参与度、团队协作、情感融入及能力发展。注重过程性考核，强调理论与实践结合。结合素质考核，评价学生的职业素养和团队精神。采用学生自评、教师评价和企业导师评价相结合，构建全面评价体系。此方式能更准确地反映学生综合能力和发展潜力，推动学生全面发展。第三，应构建常态化的双向互动反馈体系。首先，学生可针对教师教学提供反馈，促使教师根据这些反馈持续改进和优化教学方法；同时，教师也应将评价结果及时传达给学生，帮助学生识别自身存在的不足之处，并据

此制定个性化的自我提升计划。这种双向反馈机制有助于教学相长，共同提升教学质量和学习效果。

### 三、保险营销团队管理思政建设成效

在产教深度融合的育人模式下，通过企业进校园、教育融入企业实践的方式，持续增强课程的实用性，并成功将思政教育与专业教育紧密结合，从而在课程思政育人效果上取得了一定的成效。这种教育模式不仅提升了学生的专业技能，还加强了他们的思想政治素质，实现了育人目标的全面发展。

#### （一）课堂教学建设成效

在授课环节中，校企双方的教师运用真实的职场营销团队案例和富有思政教育意义的案例，使课堂内容既充实又富有趣味性。他们通过润物细无声的方式触动学生的心灵，引导学生深刻领会课程思政的精髓。经过课程思政的革新，学生们以更加饱满的热情投入到课堂中，课堂活力持续增强，他们更加主动地参与到课堂讨论之中。

#### （二）学生综合素质全面提升

在校企协同育人的模式下，学生们不仅获得了扎实的专业知识，还培养了出色的团队管理技能和职业素养。课程结束后，许多学生利用暑假时间，积极投身到与学校有合作关系的公司进行顶岗实习。在实习期间，他们凭借所学的专业知识和良好的职业素养，迅速融入团队，展现出卓越的管理能力和团队合作精神，赢得了公司的广泛好评和高度赞扬。更值得一提的是，部分同学毕业后，与公司签订了正式合同，开始从事保险营销职场团队的管理工作，开启了他们职业生涯的新篇章。

#### （三）学生在相关竞赛中屡屡获奖。

经过保险营销团队管理课程的思政改革与实践，学生们的技能水平和参赛热情显著提升。他们积极投身于各类技能大赛，如湖南省高职学生职业技能大赛，屡获佳绩，其中包括市场营销赛项的二等奖和三等奖。在乡村振兴的湖南省消费帮扶营销大赛中，学生们更是展现出了出色的创新能力和实践精神，斩获金奖和铜奖，充分展示了他们所学的专业知识和团队协作能力，为未来的发展奠定了坚实基础。

### 参考文献

- [1] 梅鲁海. “课程思政”+“产教融合”协同育人主体的交互共生和价值耦合[J]. 中国职业技术教育, 2021, 29: 18-26.
- [2] 程亿. “产教融合”背景下《管理心理学》课程思政建设思考[J]. 未来与发展, 2023, 11: 87-92.
- [3] 李学荟. 基于OBE理念的《金融服务营销》课程思政教学设计与反思[J]. 漯河职业技术学院学报, 2023, 5: 98-103.

基金项目：本论文是保险职业学院课题“课程思政视域下保险（讲师）专业课程建设研究”（课题编号：202105A）的成果。