

以企业需求为导向的中职汽车销售实务课程改革探究

贺璐瑶

(湖北东风汽车技师学院 湖北 十堰 442000)

[摘要]随着人们生活水平的提高,汽车的逐渐普及,各地汽车4S店的销售业务也快速上升,因此汽车销售岗位对销售人才的需求也持续上升。而中职院校也要适应汽车行业的发展状态,并将企业需求作为教学导向,开展汽车销售实务课程。与此同时要及时发现汽车销售实务课程的不足,并根据学生的实践情况,对销售实务课程进行创新与改革,以此来提高教学效果。本文主要分析汽车销售实务课程的培养目标以及教学改革策略。

[关键词]企业需求; 中职; 汽车销售; 实务课程

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2021.06.800

汽车行业的发展速度较快,汽车4S店作为汽车的主要销售渠道,对汽车销售人才的需求也越来越大,因此的中职院校开展了汽车销售实务课程,为汽车行业提供人才需求。为了确保销售人才符合企业的实际需求,学校就应当根据汽车各个销售环节培养高素质人才,例如市场专员、售后服务顾问等等。而对于汽车销售实务课程而言,就是为汽车行业培养销售人才。学校在开展销售实务课程时,要结合企业的发展动向及时调整教学内容,保证人才能够符合市场需求,进而为学生的就业及企业的发展提供有效帮助。

一、汽车销售实务课程培养目标

汽车销售实务课程是汽车营销专业的重点课程,其主要分析4S店汽车销售顾问岗位的实践内容,来培养学生的汽车销售能力。而汽车销售实务课程包括对销售顾问岗位知识技能的讲解,也包括汽车市场营销课程的实践操作等。学校在开展汽车销售实务课程时,应当确保其课时量,将实训课程作为主要,理论课程为,在提高学生实践能力的同时,也能够让学生掌握销售的基本原理综合提高学生的销售能力,培养高素质的销售人才^[1]。

汽车销售实务课程的培养目标主要包括提高学生的专业素质,让学生能够具备销售人员的职业操守及职业态度。其次,要确保每一位学生都能够了解汽车销售工作的实际流程,学生在进入汽车销售行业后能够迅速进入状态。第三,让学生了解4S店汽车的基本情况,价格、配置等等。第四,了解不同车型的特点及性能,掌握车辆的发光点,在实践销售时能够一语道破车辆的特征。第五,加强与客户沟通的能力,掌握销售话术及谈判能力,强化客户心理分析的技巧。第六,掌握基本的销售礼仪,加强学生待人接物的素质培育。第七,了解汽车的保险知识以及信贷知识。

二、中职汽车销售实务课程改革策略分析

(一)从岗位实际出发,完善课程设计

在设计汽车销售实务课程时,首先要了解汽车4S店汽车销售工作的实际情况,通过实地调研等方式来完善实务课程,同时也可以与往届汽车营销毕业生进行沟通交流,了解其实际工作情况,而后组织企业专家、销售骨干以及专业人士来对课程的实际效果进行分析论证,了解课程教学大纲是否与汽车销售的实际需求相符,并通过典型案例的穿插来进一步强调汽车销售实务课程的专业性,从而有效提高学生的专业能力,确定完善的人才培养目标。而课程内容的选择也要以汽车销售岗位的实际内容为主,通过售前准备、需求分析、产品介绍、试乘试驾、洽谈成交等多个销售流程来设计教学内容^[2]。而各个教学分节点也可以细化项目,比如在产品介绍项下,就可以设置相应话术教学及汽车产品介绍,以此来使得课程结构更加明确,教学主线更加清晰。教材制定也应当与中职学生的能力相符,选择的教材要更加注重实用性,如果学校有条件,也可以针对学生的情况自主编订教材。总之课程教材的选择要符合企业发展的需求,也要符合学生的实际情况,从而让学生能够适应汽车销售岗位的人才需求。

(二)建立校企合作,加强课程实践性

学校可以积极与当地汽车4S店合作,将销售实务课程转移

到汽车4S店中,让学生能够时时关注汽车销售业务活动的进展情况,并在真实的销售环境下去强化学习能力,而在实践过程中遇到的问题,也可以在销售现场及时解决。这样不仅能够增强学生学习的主动性,也能够让学生在销售过程中锻炼销售能力,实现零距离上岗^[3]。另外学校也可以邀请企业专家及专业销售人才在学校开展讲座,向学生介绍销售岗位的工作需求以及汽车行业的文化,进一步培养学生的岗位素养,培养技能型人才。通过此种教学方式,能够更直观地开展专业指导,让学生能够在实务学习中不断提高自身的就业能力,进而适应汽车行业的发展模式,提高就业水平。最后,学校可以与多家汽车4S店合作,在学校内举办车展活动,并由汽车营销专业的学生担任销售业务员,让其参与到汽车销售活动之中。学生也能够在校园中就掌握实践汽车销售技能,并通过实践来不断提高其销售能力,掌握销售技巧。

(三)引进教师资源,优化教师队伍

学校要积极创造条件,让校内的教师能够去企业中调研学习,从而增加老师的实践能力,通过与企业的共同培训来强化老师的实践技能^[4]。只有老师经历过实际的工作场景,才能够让老师掌握销售实务课程的核心,提高老师的实践教学能力,让老师在教学过程中能够轻松掌握教学进度,教授给学生更有用的知识。而学校也可以引进企业的专业人才,让具有工作经验的人员进入到学校担任实务课程老师,能够为学生提供更为专业的实践教学,让学生通过实务课程了解真实的工作场景,吸取宝贵的销售经验。

汽车销售工作要求工作人员具有丰富的工作经验,因此学校就应当积极创建实训教学场地,为学生提供更丰富的实训条件。实训教学场地可以模拟汽车4S店展厅的实际情况,从而为实训开展提供条件。而学生也要及时转换自身的角色,在实训中担任销售顾问,而老师通过任务布置等多个环节来真实的模拟销售场景,让学生身临其境的去学习销售工作。

结束语:

综上所述,汽车销售实务课程能够帮助学生理解汽车销售工作的重点内容,激发学生的情感,从而真实的感受销售岗位的实际内容,提高教学有效性。而学校也要积极引进教师资源,为学生提供更加专业的教学条件,进而为企业提供专业的销售人才,也能够为学生提供就业经验。

参考文献:

- [1]杨亚莉,李永芳,杨永康.基于中本贯通教育模式下“汽车营销实务”课程的创新研究[J].职业技术,2020,19(6):67-71.
- [2]谢文莹.体验式教学法在中职汽车营销教学中的应用[J].汽车维修与修理,2021(6):48-49.
- [3]曾礼荣.中等职业学校汽车营销专业实践教学初探[J].现代职业教育,2020(25):92-93.
- [4]吴昊璇.中职学校“汽车整车及配件营销”专业人才培养模式的构建[J].现代职业教育,2020(12):234-236.