

附件 3

2022 年高等职业教育“课堂革命”典型案例 推荐表

案例名称		“企-学-研-创”四位一体课程教学实践			
一、课程信息					
课程名称	课程编码	课程属性	课程类型	所属专业(代码)	学时
市场营销理论与实务	21303033 01A	<input type="checkbox"/> 公共课 <input type="checkbox"/> 专业基础课 <input checked="" type="checkbox"/> 专业课	<input type="checkbox"/> 纯理论课 <input checked="" type="checkbox"/> 理实一体化课 <input type="checkbox"/> 纯实践课	市场营销 (630701)	72
二、授课情况					
授课教师	授课时间	授课班级	所属专业(代码)	学生评教分数	
李冕鸿	2020-2021 学年度第一学期	20 级市营班	市场营销 (630701)	91.5 分	
李冕鸿	2021-2022 学年度第二学期	21 级市营班	市场营销 (630701)	90.5 分	
三、案例内容					
<p>(一) 摘要 (500 字以内)</p> <p>本案例教师在讲授“市场营销--促销策略”过程中采用“企-学-研-创”四位一体的课堂讲授模式, 基于“普宁初升传媒有限公司”直播和抖音实践, 将新型的网络直播、抖音推广方式引入促销策略的课程讲解中, 不仅讲授课本相关的促销策略知识, 还对课本知识进行拓展, 积极引导通过网络直播、抖音短视频进行创业, 并通过让学生课堂进行网络直播实践, 提高学生对市场营销网络直播的认知水平。课程学习后又积极组织学生去“普宁初升传媒有限公司”进行市场实战训练, 提高学生的实践能力和水平。在进行教学实践过程中还将实践内容与科研进行结合, 积极申报完成“新媒体与高职市场营销专业人才培养</p>					

¹ 提供最近三个学年 (2019-2020 学年、2020-2021 学年和 2021-2022 学年) 授课情况。可自行增加行数。

养模式融合创新研究”课题，并发布相关论文 2 篇，教材 1 本。

(二) 解决的问题 (500 字以内)

目前学生在学习市场营销理论与实务课程，特别是 4PS 策略的时候，比较难以与实际相结合，通过实践活动来理解相关知识，只能是为了学习理论而学习理论。特别是学生在学习到 4PS 中的促销策略时，教师大多只能以案例讲授的方式进行，难以与目前比较流行的新媒体进行结合，进行新媒体促销的尝试。目前虽然有部分高校教师在讲授促销策略时候会提及新媒体促销，但多在于案例分享层面，真正做到让学生尝试进行新媒体运营，与企业进行融合，让学生直接面对消费者的比较少。基于以上情况我们提出针对促销策略讲授是主要解决的问题为：如何基于“普宁初升传媒有限公司”直播和抖音实践和“新媒体与高职市场营销专业人才培养模式融合创新研究”课题研究成果，将新媒体运营实践较好的融入促销策略内容讲解中？如何在教学过程中让学生既能学习到相关理论又能进行相应的实际活动？如何让没有接触过新媒体运营的学生能够快速上手进行新媒体运营实践活动？

(三) 问题解决策略(思路、过程和做法等, 2000字以内)

问题解决的思路:

1、针对如何基于“普宁初升传媒有限公司”直播和抖音实践和“新媒体与高职市场营销专业人才培养模式融合创新研究”课题研究成果,将新媒体运营实践较好的融入促销策略内容讲解中的问题,本人考虑通过与普宁初升传媒有限公司负责人进行探讨,听取他们对直播实践和抖音推广实践的知识点并把要点进行提炼。再召集“新媒体与高职市场营销专业人才培养模式融合创新研究”课题组成员对相应的实践知识点进行介绍演示,一起探讨如何将实践知识点与促销策略内容进行相互融合,既包含相关理论要点又能体现新媒体思路的方案。

2、针对如何在教学过程中让学生既能学习到相关理论又能进行相应的实际活动的问题,本人考虑通过课题组讨论出相应的结果后,再通过与本专业其他任课教师进行深入探讨,看看在教学中是否可以进一步优化。优化后,组织部分学生先进行试讲和试操作,并于课后通过跟学生进行探讨共同提出改进建议,最后形成比较符合学生兴趣又兼具理论教学的授课内容。

3、针对如何让没有接触过新媒体运营的学生能够快速上手进行新媒体运营实践活动的问题,本人考虑是否可以先在课题上教师进行模拟演示,并叫学生上来针对模拟设备进行直播演练,并在课后让学生在初升传媒校内工作室用小号进行轮流演练,等到演练比较熟悉后,再带学生统一到初升传媒直播基地面对真实客户进行直播活动。

问题解决的过程和做法:

针对如何基于“普宁初升传媒有限公司”直播和抖音实践和“新媒体与高职市场营销专业人才培养模式融合创新研究”课题研究成果,将新媒体运营实践较好的融入促销策略内容讲解中的问题,根据上述思路,本人先找到初升传媒负责人进行多次交流,最终商讨出两种比较好解决内容融合的方案,即为走出去和请进来方式,所谓走出去,就是本人直接利用假期时间在初升传媒公司进行挂职锻炼,通过在实际运营过程中真实掌握直播运营和抖音运营的核心要点,为后面授课融合提供依据。所谓请进来就是通过学校聘任初升传媒负责人为市场营销专业的客座教授。本人负责召集“新媒体与高职市场营销专业人才培养模式融合创新研究”课题组成员,并直接请初升传媒负责人进入学校跟课题组成员直接介绍直播和抖音运营要点,并一起讨论如何进行理论实践融合的方案。通过走出去和引进来的实施方案后,最终确定在校内众创空间初升传媒工作室中搭建基础的直播间,并在直播间里引入淘宝直播小号和抖音直播小号,让学生可以在课后进行实践活动。

针对如何在教学过程中让学生既能学习到相关理论又有能进行相应的实际活动的问题,根据上述思路,本人找到本专业的其他教师采用头脑风暴会议讨论法的形式让大家一起讨论如何才能既让学生学习到相关理论又能进行相应的实际活动,最后通过大家的讨论一致认为可以把市场营销促销策略核心要点进行提炼把促销策略提炼为:广告宣传、公共关系、营业推广、和人员推销,并对人员推销进行展开介绍,介绍推销方格理论和推销三角理论并结合目前的新媒体推广方式讲解直播推销和抖音运营推销,这样就能理论与实践相结合。根据前期讨论的方案组织部分学生开展了两次教学实践活动,教学实践活动中学生对整个课堂评价总体较好,但在课后座谈中学生提出,课堂的直播活动中教师害怕学生

难以上手所以演示时间比较多而学生自我操作时间相对比较少,形成以教师为主导的课堂。根据学生的建议后期对授课内容进行优化,教师演示部分尽量减少,更多时间交给学生进行演示操作,最终形成以学生为主导的课堂教学方式。

针对如何让没有接触过新媒体运营的学生能够快速上手进行新媒体运营实践活动的问题,根据上述思路,专门请初升传媒负责人根据直播基地内直播间的最低要求在校内众创空间初升传媒工作室搭建基础版的直播间,并要求其为我们开始一个淘宝直播账号和抖音账号并代为运营积累初期的1000粉丝数量。完成基础配置后课后带学生进入直播间介绍实际直播流程,并让学生以“女士包包”为产品进行直播训练,直播间交由学生自行管理,轮流进行直播实践,等到大家演练比较熟悉后,再带学生统一到普宁国际电商城初升传媒直播基地面对真实客户进行直播活动。

(四) 实施效果 (500 字以内)

本节讲授内容通过小规模讲授反馈完善后,最终本部分内容确定以“课堂讲授+课堂实践+课后小号练习+直播基地实战推销”的形式进行,由于本部分内容比较新颖,因此在上课过程中学生大多表现的比较积极,有的学生在实践环节更是主动要求上台演示。达到了寓教于乐的效果,课后学生普遍反映课堂上既能学习到推销方格、推销三角等理论知识,还能很好的学习比较新颖的新媒体推销,感觉收获满满。在课后小号练习过程中大部分学生都比较感兴趣,会在课后实践积极主动的参与试播环节,有的学生为了提升自身的直播能力,周六日还继续进行直播训练。在课程讲授后及实践过程中近一半的同学都过来办公室咨询新媒体创业的相关问题,引起新媒体创业的小高潮。在最后的直播基地实践环节,学生大部分表现淡定自然,跟客户推荐产品过程熟练,总体效果非常不错,得到企业的好评。

(五) 创新与示范 (500 字以内)

本案例的创新点主要体现在以下几个方面:

一、“企-学-研-创”四位一体的课堂教学模式

本案例课堂是基于“普宁初升传媒有限公司”直播和抖音实践及“新媒体与高职市场营销专业人才培养模式融合创新研究”课题研究成果,采用“企-学-研-创”四位一体的课堂教学模式,很好的激发学生学习的积极性并能很好的融入当下的新媒体直播。不管在学生在学习过程中还是在后续的训练中都积极鼓励引导学生进行创业实践活动,真正让学生达到学以致用目的。

二、设立初升传媒校内小号训练工作室,以利于学生课后训练

为了解决学生本次课堂上课后的自我训练需求,积极与初升传媒有限公司进行沟通,在学校的众创空间初升传媒工作室中搭建基本能满足学生课后训练的直播间,并让对方协助完成基础账号运营,使学生课后可以按自己的兴趣进行自主训练和创业实践。

三、新型校企合作,让学生直接面对终端客户

在学生完成训练后,力争让学生直接面对更多真实客户,解答客户的疑问和进行产品推荐工作。这样不仅能够提高学生的个人成就感还能直接体验实际工作环境,我学生后期的顶岗实习或自主创业打下良好的基础。

(六) 反思与改进 (500 字以内)

当然在本案例实施之初由于对本次课内容的思考不足, 导致开始设计课堂内容时候, 主要考虑以教师为主导, 讲解内容和演示都是教师一个人完成。后期在经过多方的讨论和小群体试讲后发现了原来实施内容存在的问题并对教学实施内容有所调整, 开始注重学生在课堂的主体地位, 并考虑到学生课堂训练不足, 需要课后进行训练补充的问题。最终才形成“企-学-研-创”四位一体的课堂教学模式。

其次, 目前教学中发现由于课堂教学时间的限制无法让每位同学都能够得到现场训练, 安排的课后自主训练也有一小部分同学参加的积极性不是太高, 后续如何提高这部分同学的训练积极性将会作为我们的思考重点和努力方向。

四、授课教师 2021-2022 学年学生评教情况²

该老师 2021-2022 学年学生评教为优秀。

负责部门 (盖章):

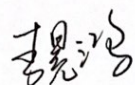


2022 年 12 月 30 日

² 本部分由学校负责学生评教的部门填写。

五、授课教师承诺

本案例为原创案例，不存在思想性、科学性和规范性问题，没有侵犯他人知识产权；同时，本表内容真实无误、准确，没有弄虚作假或学术不端等行为。

全体授课教师（签名）：

2022年12月30日

六、学校推荐意见

授课教师师德高尚，为人师表，切实履行教师岗位职责和义务，高质量地完成教育教学工作任务；该案例符合申报条件和要求，我校同意推荐该案例。

学校（盖章）：



2022年12月30日