

基于“1+X”课证融通的高职《汽车营销》课程开发研究

刘时英

怀化职业技术学院

DOI: 10.12238/jpm.v4i11.6372

[摘要] 本文基于“1+X”课证融通的高职《汽车营销》课程开发研究,旨在探讨如何在高职教育中开展优质的汽车营销课程教学。通过分析市场需求和学生就业前景,结合汽车行业发展趋势和教育教学理念,本文设计了一套综合性、实践性强的课程体系,并提出了有效的教学方法和手段。希望通过这门课程的开发研究,能够为培养高素质汽车营销人才提供参考。

[关键词] 高职教育; 汽车营销; 课程开发; 教学方法; 人才培养

Research on course development of higher vocational marketing based on "1 + X" course certificate

Liu Shiying

Huaihua Vocational and Technical College, Hunan Huaihua 418000

[Abstract] Based on the "1 + X" curriculum development research of "automobile marketing", this paper aims to explore how to carry out high-quality automobile marketing course teaching in higher vocational education. By analyzing the market demand and students' employment prospects, combining with the development trend of the automobile industry and the education and teaching concept, this paper designs a set of comprehensive and practical curriculum system, and puts forward effective teaching methods and means. We hope that the development and research of this course can provide reference for cultivating high-quality automobile marketing talents.

[Key words] higher vocational education, automobile marketing, curriculum development, teaching method and talent training

汽车产业作为现代经济的重要组成部分,对汽车营销人才提出了更高的要求。然而,在高职教育领域中,尤其是汽车营销专业的教学中,往往存在着一些问题,如教学内容与市场需求脱节、教学方法单一等。为了适应市场发展需要,提高学生就业竞争力,本文旨在研究如何开展适合高职教育特点的汽车营销课程教学。

一、“1+X”课证融通的高职《汽车营销》课程开发的理论

“1+X”课证融通是指专业课程与职业资格证书相结合的学习模式,传统的教育体系往往将学生培养成专门从事某一职业的人才,而这种模式在当前快速变化的社会和职业环境下已经不再适用。随着科技的飞速发展和行业的不断变革,职场对人才的需求也发生了巨大的变化。面对这种变化,学校和教育者需要与时俱进,引入更加灵活多样的学习方式^[1]。《汽车营销》课程开发正是基于这一理念,旨在培养适应汽车行业发展的专业人才。汽车行业是一个充满竞争和机遇的领域,而市场营销在汽车企业的发展中扮演着至关重要的角色,选择“1

+X”课证融通的方式来开发《汽车营销》课程能够紧密结合职业发展需求,确保学生在学习过程中获得实际操作技能和职业素养。通过引入职业资格证书培训,学生不仅能够在课堂上学习相关理论知识,还能够通过实际操作和实习来提升自己的实践能力。这种结合既满足了学生对专业知识的学习需求,又满足了职业市场对实践能力的要求。

二、“1+X”课证融通高职《汽车营销》课程开发的价值

汽车行业作为现代化社会的重要组成部分,一直以来都受到人们的高度关注和追捧。而汽车销售作为汽车行业的核心环节之一,对于企业的发展和市场的竞争至关重要。因此,开设一门具有专业性和实用性的《汽车营销》课程,无疑是非常有价值的。《汽车营销》课程的开发基于“1+X”课证融通的高职理念,该理念强调了职业教育和普通教育的有机结合,致力于培养学生的基本能力和职业技能。在这门课程中,学生将接受关于汽车销售的专业知识和技能的系统培训,旨在为学生日后从事汽车销售工作打下坚实的基础。第一,该课程将提供相

关的理论知识教育。学生将学习汽车市场状况、消费者心理、市场调研、市场营销策略等方面的知识，帮助学生全面了解汽车销售行业的运作机制和市场规律。通过理论学习，学生能够掌握市场分析能力、市场营销策划能力等专业技能，为将来的工作打下坚实的理论基础。第二，该课程还注重学生实践能力的培养。通过实践环节的设置，学生将有机会参与真实的汽车销售案例分析、市场调研、销售推广等活动，锻炼学生的实际操作能力和解决问题的能力。这使得学生能够将所学理论知识与实践操作相结合，提高自己的综合能力和实际应用能力。

三、“1+X”课证融通高职《汽车营销》课程开发的对策

(一) 落实前期调研，把握课程开发要点

前期调研是课程开发的基石，学校需要充分了解汽车营销领域的发展趋势、行业需求以及学生的实际情况，从而把握住课程开发的要点。在调研过程中，可以采用多种方法，如问卷调查、访谈、案例分析等，以收集尽可能全面、真实的信息。这些信息将成为制定课程目标和教学内容的重要依据，为课程开发打下坚实的基础^[2]。基于“1+X”课证融通的方法在高职课程开发中具有独特的优势。该方法强调理论与实践相结合，注重学生的实际能力培养。在汽车营销课程中，可以通过课程设计的方式，将理论知识与实际操作相结合，让学生能够亲自参与市场调研、制定营销策略、进行销售和推广等实践操作，从而提升学生的综合素质和实际操作能力。同时，该方法还注重培养学生的创新能力和解决问题的能力，通过开设项目课程或实训课程，为学生提供实际情境下的问题解决机会，培养学生的创新思维和团队合作精神。此外，课程开发的过程中，教师的角色也非常重要。教师应成为课程设计的主导者和引领者，需要具备丰富的行业经验和教学经验，能够结合实际情况，对课程进行合理的安排和调整。在汽车营销课程中，教师可以通过邀请行业专家来进行讲座，组织学生参观相关企业，开展学生实习等方式，增加学生对汽车营销行业的了解和实践经验，激发学生的学习兴趣和动力。

(二) 突出协同育人，融入多元开发主体

在课程开发中，不仅仅关注知识的传授，更要注重学生的综合素养的培养。因此，可以采用小组合作的方式，让学生在团队中相互合作、相互学习，培养学生的团队合作能力和沟通能力。此外，还可以组织实践活动，让学生走出教室，走进实际的销售场景，通过实践来提升学生的实际操作能力和问题解决能力。之后需要融入多元开发主体的思维。在课程开发中，可以邀请行业专家、企业实践者等多种开发主体参与其中。通过与专业人士的交流与合作，可以及时了解行业的最新动态和需求，确保课程的前沿性和实用性。此外，还可以邀请企业开展校企合作，为学生提供实习或就业机会，使学生能够更好地了解行业 and 实践经验^[3]。同时，还可以运用互联网和技术手段加强课程开发中的协同育人，通过建立在线学习平台和社交网络，可以实现学生、教师和企业之间的信息共享和互动。学生

可以通过在线学习平台获得课程资源和学习指导，教师可以及时了解学生的学习情况并进行指导，企业可以通过平台发布招聘信息和行业动态。这样一来，学生、教师和企业可以形成一个协同发展的生态系统，共同促进课程的优化和学生的全面成长。之后，还可以通过教学评价来推动课程的优化和发展。在课程开发中，可以选择多种评价方式，如作业评价、考试评价、实践评价等，来全面了解学生掌握知识和能力的情况。同时，还可以邀请学生和企业的代表参与评价过程，收集学生的反馈和建议，以便更好地调整课程内容和教学方法，提高课程的质量和针对性。

(三) 突出职业特征，科学构建课程标准

《汽车营销》课程旨在培养学生在汽车销售与营销领域的专业能力。因此，需要确定学生需要具备的知识、技能和态度方面的要求。之后可以借鉴“1+X”课证融通的理念，这一理念强调学生在学习过程中不仅要掌握理论知识，还要通过实践获取实际操作技能。在《汽车营销》课程中，可以引入相关的实训环节，让学生亲身参与汽车销售和营销的实际工作中。通过实践，学生能够更好地理解和应用所学知识，提升自己的实际操作能力。接下来，需要构建科学的课程标准。课程标准是指对于教学内容、教学目标、教学方法和教学评价等方面的规定和指导。在《汽车营销》课程中，可以根据学生需要具备的知识和技能，制定相应的课程标准。比如，可以明确学生需要了解的汽车销售与营销的基本概念、市场分析与营销策略、销售技巧和客户关系管理等方面的内容。同时，还可以设计相关的实践任务和实践评估，以确保学生能够真正地掌握所学知识和技能。此外，教学方法也是课程开发中关键的一环。为了培养学生的综合能力和团队合作精神，可以采用多元化的教学方法。例如，可以组织学生进行小组讨论、案例分析和模拟销售等活动，让学生积极参与其中，发挥自己的主动性和创造力。同时，还可以运用现代教育技术，如多媒体教学和在线学习平台，提供丰富多样的学习资源，帮助学生更好地学习和实践。

(四) 坚持理实一体，整合专业课程内容

所谓“1+X”课证融通，即专业证书与X门证书课程相结合，充分发挥实践能力的培养作用。在《汽车营销》课程的开发过程中，拓宽了教学思路，加强了实践环节，力求将理论知识与实际操作相结合，使学生能够深入理解并熟练运用相关理念与技能。第一注重理论知识的传授，让学生从基础开始打牢扎实的知识基础。通过系统的教学安排，将汽车营销的相关理论知识有机地融入到课程中。例如，引导学生学习市场营销理论、汽车行业趋势分析、品牌塑造等方面的知识，让学生能够了解汽车营销的基本概念和市场环境。第二，重视实践操作的培养，为学生提供真实的实践环境。在课程开发过程中，学校积极与企业合作，搭建实训基地，为学生提供实际操作的机会。学生们可以通过模拟销售、市场调研、客户关系管理等实践活动，深入了解汽车营销的实际操作流程，并通过实践中的挫折与收获，培养解决问题的能力 and 团队合作精神。第三，

注重整合专业课程内容,打破学科边界,培养学生的综合素养。在《汽车营销》课程开发中,将相关的管理学、市场营销学、汽车工程学等多个学科的内容有机整合,形成课程的脉络。通过跨学科的学习,学生能够获得更为全面的知识,提高分析问题和解决问题的能力。

(五) 基于教学目标,创新课程整体结构

在《汽车营销》课程的开发中,应该基于教学目标,采用一种创新的方法来构建课程整体结构,以提高学生的综合素养和职业能力。在教学目标的设定上,应该以培养学生在汽车销售与市场营销领域的专业知识和技能为核心,同时注重培养学生的创新意识、团队合作能力和跨学科综合应用能力。为此,可以运用“1+X”课证融通的理念,将课程目标细分为基础知识与技能的掌握以及实践能力的培养两个方面。

在基础知识与技能的掌握方面,可以设计一系列课程模块,如汽车销售理论基础、市场调研与分析、产品定位与推广、销售技巧与沟通等。每个模块都应该有明确的学习目标和教学内容,通过讲授理论知识、案例分析和实践操作等多种教学手段,帮助学生掌握相关的专业知识和技能。而在实践能力的培养方面,应该注重学生的实际操作和实践经验。可以组织学生参观汽车制造厂、汽车销售展会等实地活动,让学生亲身感受汽车销售与市场营销的实际情况。同时,还可以组织学生参与实际的销售活动,如开展汽车促销活动、制定营销策略等,让学生在实践中学以致用,提高学生的实际操作能力和问题解决能力。

在课程整体结构的构建上,应该注重知识的连贯性和学习的渐进性。可以将课程分为不同的阶段,如基础知识阶段、实践操作阶段和综合应用阶段,每个阶段都有相应的学习目标和教学内容。同时,还可以将实践环节与理论教学相结合,使学生在实践中不断巩固和应用所学的知识与技能,在具体教学中,要密切与学生之间的互动及交流,了解学生的学习需求,为课程整体模式优化提供重要的基础。

结语

高职《汽车营销》课程的开发研究是为了更好地适应汽车行业的发展需求,培养优秀的汽车营销人才。通过合理确定课程目标,设计综合性、实践性强的课程体系,选择多种有效的

教学方法,可以更好地满足学生的需求,提高学生的就业竞争力。相信通过不断的实践和改进,课程教学将不断提升,培养更多优秀的汽车营销人才,为汽车产业的健康发展做出贡献。

【参考文献】

- [1]曾天山.试论“岗课赛证”综合育人[J].教育研究,2022,43(05):98-107.
 - [2]马玉霞,王大帅,冯湘.基于“岗课赛证”融通的高职课程体系建设探究[J].教育与职业,2021,(23):107-111.DOI:10.13615/j.cnki.1004-3985.2021.23.017
 - [3]程智宾,李宏达,张健.岗课赛证融通培养模式的价值追问、学理依凭和实践创新[J].职教论坛,2021,37(11):68-74.
 - [4]张慧青,王海英,刘晓.高职院校“岗课赛证”融合育人模式的现实问题与实践路径[J].教育与职业,2021,(21):27-34.DOI:10.13615/j.cnki.1004-3985.2021.21.004
 - [5]王丽新,李玉龙.高职院校“岗课赛证”综合育人的内涵与路径探索[J].中国职业技术教育,2021,(26):5-11.
 - [6]孟映颖.校企协同“双元四维”人才培养模式的探索与实践[J].电脑知识与技术,2019,15(01):152-153.DOI:10.14004/j.cnki.ckt.2019.0066
 - [7]汪丽华.浅谈课岗证赛融合模式下高职院校“双师型”教师队伍的建设[J].现代职业教育,2017,(10):42-43.
 - [8]罗孝森.职业教育“课岗赛证对接”教学模式探索[J].福建教育学院学报,2015,16(12):95-97.
 - [9]李寿冰.高职院校开展“1+X”证书制度试点工作的思考[J].中国职业技术教育,2019,(10):25-18.
 - [10]李政.职业教育“1+X”证书制度:背景、定位与试点策略——《国家职业教育改革实施方案》解读[J].职教通讯,2019,(3):30-35.
 - [11]张健,陈清.职业教育课程目标确认的价值、依据与内涵[J].职教发展研究,2019(01):32-36.
- 作者简介:刘时英,女,硕士,副教授,研究方向为汽车工程,材料工程,职业教育。
- 基金项目:2023年湖南省教育科学研究工作者协会立项课题“基于“1+X”课证融通的高职《汽车营销》课程开发研究”(XJKX23B204)