

基于职业核心能力培养的高职《现代推销技术》教学实施

翁群芬

(重庆科创职业学院,重庆 402160)

摘要:职业核心能力是指适合于各类职业、伴随人终生的可持续发展的能力,职业核心能力包括:自我学习,信息处理,数字应用,与人交流,与人合作,解决问题,创新能力等职业核心能力不仅包括了自主学习以获得新知识等个人基本能力,还包括了与人交往、团结协作、执行能力等社会工作综合能力。随着社会的发展,时代对人才的需求也提出了更高的标准和要求,对高职院校的学生而言,培养职业核心能力是长期探讨的话题。本文主要以《现代推销技术》课程为例,探讨职业核心能力培养的路径。

关键词:高职学生;职业核心能力;职业素养

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2021.14.242

1 高职学生职业核心能力培养的必要性

随着社会的发展和新技术革命,改变了各国社会经济发 展的格局和速度,从根本上影响社会职业结构和就业方式的变化。一方面大批新职业以超出人们想象的形式和速度显示在社会生产和生活之中;另一方面现代职业的工作方式发生了根本变化,人们发现不再有终身职业,工作流动加快,人们在职业生涯中要不断改变职业,不管你现在掌握了什么技术,都不能保证你能成功地应对明天的工作,社会最需要的是能不断适应新的工作岗位的能力,这种能力就是职业核心能力。此外,对企业和单位来说,人力资源是第一资源,提升员工的核心能力是增强企业核心竞争力的基础。高职大学生作为未来的高技术应用人才,要想求职成功、适应未来职场的变化并在职场中实现可持续发展,必须具备较强的职业核心能力。

2 《现代推销技术》课程的培养目标

《现代推销技术》是市场营销专业的核心课程,重点培养学生的推销能力,人际沟通能力,语言表达能力,同时,注重培养学生优秀的职业素养。

3 《现代推销技术》融入职业核心能力培养的教学实施

3.1 构建实用的教学任务,实现教学目标

根据《现代推销技术》的课程性质和人才培养要求,突出实践性和应用性的课程特点,强化能力本位,可以为后续的专业课程做好铺垫。根据《现代推销技术》的课程标准要求,合理设计该课程的教学项目内容,通过项目实践操作提升学生职业核心能力,设计出职业核心能力的培养途径,每个项目主要包括的要素有“项目内容”、“项目任务”、“任务实施及要求”。以下是《现代推销技术》课程的项目设计,见表1。

3.2 理实一体化的教学设计,调动学生的学习积极性

3.2.1 创建学生团队

本门课程的教学通过任务驱动来完成教学的内容,为了更好地实施任务驱动,因此,在教学开始就将学生进行分组,创建学生团队。一般一个团队由4个人组成,首先确定组长,组长的确定需要招募,组长的标准是:有担任组长的欲望,自我约束能力强,具有一定的沟通能力,做事认真踏实。确定组长后,由组长招聘组员,希望组建的团队能够团结协作,沟通畅通,优势互补。

3.2.2 布置任务,组织讨论

在《推销技术》这门课程的教学,教学的对象是学生,而在其中,老师起着引导的作用,通过各项任务完成作为最后目标,这三个对象之间的相互结合形成了“任务驱动”型教学模式的主体。在任务

表1 项目设计表

内容	知识点	任分解	任务实施及任务要求	职业核心能力培养
心态篇	推销人员应该具备素质和心态	任务1: 推销人员的素质 任务2: 推销人员的心态	每个小组通过走访销售人员,撰写一份走访记录,并写出心得体会。需要附上走访过程视频和照片,并进行汇报。	1.自我学习,主动学习的能力 2.严谨细致的工作态度 and 爱岗敬业精神 3.不怕困难,吃苦耐劳的精神 4.团队协作,集体荣誉 5.文稿撰写能力 6.观察能力和灵活应变能力 7.办公室自动化能力
礼仪篇	推销人员仪表仪态 礼仪、商务礼仪	任务1: 体态展示 任务2: 握手礼仪训练 任务3: 递送名片训练 任务4: 居间介绍训练	进行体态角色扮演。在角色扮演中表现大方,动作规范,体态端庄,其他的同学作为评委进行点评。	
推销过程篇	寻找目标顾客和确定目标顾客 寻找顾客	任务1: 寻找顾客方法的运用 任务2: 建立顾客档案 任务1: 寻找顾客的方法 任务2: 顾客资格审查	运用3-5种方法进行顾客寻找。运用的方法恰当,寻找顾客的效果较佳。 给定任务情景,学生通过运用不同的方法寻找顾客,并能根据顾客的相关资料信息(购买力、购买需求、购买权力)对顾客进行资格审查,确定哪些顾客是目标顾客	
	约见顾客的方法和技巧 接近顾客的方法	任务1: 约见的方法 任务2: 电话约见 任务1: 接近顾客的含义 任务2: 接近顾客的方法	撰写一份电话预约稿。电话约见稿的开场白要新颖,层次要清晰,注意电话沟通的技巧。 模拟接近顾客。善于采用合适的方法接近顾客,快速建立良好的关系	
	推销洽谈	任务1: 推销洽谈的程序 任务2: 推销洽谈的方法和策略	洽谈方案的制订。洽谈方案操作步骤计划周全、使用工具齐全、模拟准确、报价合理、总结及时;文字表达流畅、用词准确;技巧运用合理恰当。	
	处理顾客异议的技巧	任务1: 顾客异议的含义 任务2: 处理顾客异议方法	能区分顾客异议的类型,会运用处理顾客异议的方法和技巧。	
	成交	任务1: 成交信号 任务2: 成交策略	能识别成交信息,善于把握成交时机。 能运用不同的成交技巧进行成交。	

驱动的过程中,教师扮演者教练的角色,不能只是布置完任务就完事,教师要对布置的任务进行分析,并提出要求,学生对教师提出的任务要充分的理解,将所学的知识要内化,学生在讨论的过程中,教师要实时掌握学生讨论的思路和方向,并加以引导。在学生讨论中,团队要积极调动每个同学的主观能动性,积极思考,发表自己的意

基金项目:1、重庆科创职业学院校级课题:“双高”计划背景下市场营销专业学生职业核心能力培养途径研究(课题编号:20KC20)。2、重庆市“十三五”规划课题:“双高”职业院校建设背景下的市场营销专业实践教学体系设计研究(2020-GX-422)。

见和观点,让所有学生都参与其中。例如在《推销技术》中预约顾客这个任务,教师首先对预约顾客的方法和注意事项进行阐述,再展示电话预约的范文并分析,最后,每个小组根据任务情景撰写一份电话预约稿。学生在完成的过程中,老师要做适当的提示和指导,如,电话预约时营销人员要简单介绍自己说明来历,同时并确认接电话的人是不是自己要找的人;电话预约的故事情节要精心设计;通过电话预约可能是成功,也可以是预约失败;关键一点,作为营销人员在预约时要把握主动权,最后一定要明确见面的时间地点。

3.2.3 汇报展示

运用任务驱动法进行教学,在学生完成任务后要对任务完成情况进行检验,每个小组进行汇报、叙述、展示,这样能给同学极大的成就感,同时通过汇报展示能锻炼学生的语言组织能力,胆量,提升自信心。汇报展示时,避免其他的同学找不到事情做,因此,教师要做一定的要求,其他的同学认真聆听汇报,并进行点评和发表自己的见解,为了调动学生的积极性,老师设置了加分项目,主动点评的同学会获得相应的加分,这既是对积极参与的同学的鼓励,又可以充分调动学生主动思考的积极性。最后老师进行点评,对任务成果的肯定和表扬,同时对一些不足的地方指出修改意见,通过这样的形式,让更多的同学参与到了课堂,让课堂活起来,避免了满堂灌的现象,更好地实现教学目的。

3.3 搭建模拟推销竞赛平台,提升学生职业核心能力

职业核心能力的提升,依赖于专业和科学的训练方法。基于这一情况,市场营销专业为学生搭建起了模拟推销的竞赛项目。

推销是一门科学,更是一门艺术。通过模拟推销竞赛丰富营销专业学生的课余生活,加强自我认识,给学生提供一个展现自我,提

升自我的机会和舞台。也鼓励学生勇于展现自己,挑战自我。通过模拟推销竞赛这一有效途径拓宽学生的思维,增长学生的见识,从而成功地推销自己,以应对今后日益激烈的市场竞争。通过模拟推销竞赛帮助学生明确学习目标,端正学习态度,增强学习动力,树立和提高人际交往和社会实践的能力。提高学生们的营销实践经验的积累,增强其团队合作精神和合作意识,为自己将来踏上社会积累丰富的社会经验和人生阅历。虽然说这是一项竞赛项目,但是作为营销专业的学生是必须参与的活动,人人参与,提高人才的培养质量。

总之,在教授《现代推销技术》这门课程的时候,教师要精心进行教学设计,采用多种教学手段,充分调动学生的学习积极性,才能更好地提升学生的职业核心能力,为后续的可持续发展提供良好的条件。

参考文献

- [1]王建军.职业核心能力为导向的高职体育课程建设研究[J].新疆职业教育研究,2013(9):38-41.
- [2]刘红星,李光卫.高职生职业核心能力的现状分析与对策研究[J].黄冈职业结束学院学报,2010.12(4):59-61.
- [3]汪贞、杜威.学前教育毕业生职业核心能力培养策略[J].广西科技师范学院.科技资讯,2021.6.